

Jonna Lehti

LIIKETOIMINTA- JA TALOUSSUUNNITELMA
KOIRIEN PÄIVÄKODILLE

Liiketalouden koulutusohjelma
2017

LIIKETOIMINTA- JA TALOUSSUUNNITELMA KOIRIEN PÄIVÄKODILLE

Lehti, Jonna
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Toukokuu 2017
Ohjaaja: Silventoinen, Marjatta
Sivumäärä: 44
Liitteitä: 3

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, taloussuunnitelma, päiväkotitoiminta, kannattavuus

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia toimiva liiketoiminta- ja taloussuunnitelma mahdollisesti Poriin tulevaisuudessa perustettavalle koirien päiväkodille. Tarkoituksena oli myös arvioida tällaiseen liiketoimintaan sisältyviä riskejä. Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa hyödynnettiin viiden, jo olemassa olevan koirahoitolan palveluiden tarjontaa ja hintojen asetantaa, joita peilattiin laadittuun suunnitelmaan. Taloussuunnitelman laatimisessa hyödynnettiin valmista laskentapohjaa, josta käy ilmi muun muassa yrityksen rahoituksen tarve ja lähteet, toimintakustannukset ja myyntiennuste. Talouslaskelman avulla saatiin selville yrityksen liikevaihto ja liikevaihdon muutos, joita verrattiin kolmen havainnoidun yrityksen vastaaviin lukuihin.

Opinnäytetyön tutkimuskysymyksenä lähdettiin selvittämään, onko koirien päiväkodin perustaminen Poriin taloudellisesti kannattavaa. Opinnäytetyön lopputuotoksen perusteella koirien päiväkodin perustamista Poriin voidaan pitää täysin mahdollisena. Tällaisen yritystoiminnan tuotot jäävät ainakin toiminnan alkuvaiheessa pieniksi, joten toiminnan onnistumiseen vaaditaan aitoa intohimoa yrittäjyyttä ja koirien kanssa työskentelyä kohtaan.

Opinnäytetyön tuotoksena syntynyt liiketoimintasuunnitelma tuleva yrittäjä voi käyttää hyödykseen yritystoiminnan rahoitusta hakiessaan. Hän saa myös tietoa yritystoimintansa kannattavuudesta ja tällaiseen liiketoimintaan sisältyvistä riskeistä. Tämän kaiken tiedon perusteella hän voi lähteä tarkemmin miettimään, kannattaako tällainen yritystoiminta käynnistää vai ei.

BUSINESS- AND FINANCIAL PLAN FOR DOG DAY CARE CENTER

Lehti, Jonna

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

May 2017

Supervisor: Silventoinen, Marjatta

Number of pages: 44

Appendices: 3

Keywords: business plan, financial plan, daycare center, viability

The purpose of this thesis was to draft a working business and financial plan for a possible dog day care center that would be established in Pori. The purpose was also to evaluate the risks included in such a business. The services and price setting of five already existing dog day care centers were used in the drafting of this financial plan and they were mirrored to the drafted plan. A complete calculation base was used in the drafting of the financial plan. It shows amongst other things the companys financing needs and sources, operating costs and sales forecast. The companys turnover and change in turnover were discovered with the financial statement. These numbers were compared with numbers of three observed companies.

The research question of this thesis is to find out if a dog day care center is financially profitable to set up in Pori. Based on the final output of this thesis it is completely possible to set up dog day care center in Pori. The return on such a business will be small at least at first. For success, true passion for entrepreneurship and working with dogs is needed.

The business plan created as the result of this thesis can be used by the future entrepreneur when applying for funding. He or she will also get information on business profitability and the risks involved in such a business. On the basis of all this information he or she can go further to think if it is worth while to set up such a business.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS	7
2.1	Tarkoitus, tavoite ja tutkimuskysymys	7
2.2	Tutkimusmenetelmä ja aineiston keruu	8
3	KOIRIEN PÄIVÄKODIT	8
3.1	Yleisesti.....	8
3.2	Palvelut	9
3.3	Hinnoittelu	10
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	12
4.1	Yleisesti.....	12
4.2	Toiminta.....	13
4.2.1	Liikeidea	13
4.2.2	Visio	13
4.2.3	Arvot	14
4.3	Yrittäjän ammattitaito	14
4.4	Tuotteet ja palvelut	16
4.5	Asiakkaat ja markkinat	17
4.6	Markkinat ja kilpailijat.....	19
4.7	Käytännön toteutus	20
4.7.1	Yritysmuoto	20
4.7.2	Toimitilat ja sijainti	21
4.7.3	Laitteet ja tarvikkeet.....	23
4.7.4	Työvoima	24
4.7.5	Yrityksen nimi.....	25
4.8	SWOT- analyysi.....	26
4.8.1	Vahvuudet	27
4.8.2	Heikkoudet	28
4.8.3	Mahdollisuudet.....	28
4.8.4	Uhat	29
5	TALOUSSUUNNITELMA	29
5.1	Yleisesti.....	29
5.2	Rahoitus	30
5.3	Verotus.....	32
5.4	Kirjanpidon toteutus.....	34
5.5	Toimintakustannukset.....	35
5.6	Myynti- ja kannattavuuslaskelma	36

5.6.1 Kilpailijoiden kannattavuus.....	38
6 RISKIT	39
7 YHTEENVETO JA POHDINTA	41
LÄHTEET.....	45
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Suomessa koirien määrä on kasvanut hurjaa vauhtia. Tällä hetkellä kotitalouksissa on koiria noin 800 000, kun vastaava luku on neljä vuotta sitten ollut 630 000. Yhä useampi hankkii yhden koiran kaveriksi toisen ja 22 prosentilla kotitalouksista on tällä hetkellä vähintään yksi koira, kun vielä neljä vuotta sitten määrä oli 19 prosenttia. (Koirien määrä kasvaa... 2016.) Ihmiset myös käyttävät nykyaikana entistä enemmän rahaa lemmikkeihinsä. Suomessa koirille tarjotaan paljon erilaisia palveluita, kuten hierontaa ja muotivaatekauppoja. Myös lemmikkien terveydenhoidon oletetaan tänä päivänä olevan samalla tasolla ihmisten terveydenhoidon kanssa. (Hietamies 2016, 22-25.)

Työelämän ja koiran yhteensovittaminen kuitenkin puhuttaa. Useimmat koirat vaativat omistajaltaan paljon, kun eivät viihdy yksin ja tuhoavat kotia. Ruotsissa on otettu käyttöön laki, jonka mukaan koira ei saa olla yksin kotona yli kuutta tuntia kerrallaan. Samaa lakia on pohdittu käytettäväksi myös Suomessa, mutta toistaiseksi se on jäänyt vasta puheiden tasolle. Jotkut työpaikat ovat alkaneet sallia koirien ottamista mukaan töihin työpäivän ajaksi, mutta varmasti useimmissa työpaikoissa tämä ei ole mahdollista. (Kaakinen 2015.)

Koirapäiväkodit tarjoavat hyvän vaihtoehdon koirille, jotka muuten joutuisivat olemaan pitkään yksin kotona tai jotka eivät erinäisten syiden takia pysty olemaan yksin. Päivähoidossa koiralle tarjotaan leikkimistä ja sosiaalistumista muiden koirien kanssa, erilaista aktivointia, virikkeitä ja lenkkeilyä. Useimmat päivähoitolat tarjoavat myös erilaisia lisäpalveluita päivähoidon ohuen. (All Fur Dogz:n www- sivut 2016.)

Työn tarkoituksensa on laatia toimiva liiketoiminta- ja taloussuunnitelma Poriin perustettavalle koirien päiväkodille. Työssä arvioidaan myös tällaiseen liiketoimintaan mahdollisesti sisältyviä riskejä. Työn toimeksiantajana ja tulevana yrittäjänä toimi itse työn kirjoittaja. Työn tuotosta on tarkoitus hyödyntää mahdollisesti tulevaisuudessa perustettavan yrityksen toiminnan käynnistämässä ja muun muassa rahoituksen hakemisessa. Aiheena opinnäytetyö kiinnosti minua, koska liikeidea vaikuttaa toteutta-

miskelpoiselta ja koirien kanssa työskentely kiinnostaa minua. Yrittäjyydessä itsessään on myös paljon hyviä puolia, jotka minua houkuttelevat. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, onko tällainen liiketoiminta kannattavaa ja millaisia riskejä siihen mahdollisesti sisältyy. Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä on nähtävillä tämän opinnäytetyön liitteissä (Liite 2).

2 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

2.1 Tarkoitus, tavoite ja tutkimuskysymys

Opinnäytetyön tarkoituksena on laatia liiketoiminta- ja taloussuunnitelma mahdollisesti tulevaisuudessa perustettavalle koirien päiväkodille. Työn tarkoituksena on myös arvioida tällaiseen liiketoimintaan sisältyviä riskejä. Työssä hyödynnetään jo olemassa olevien koirahoitolojen palveluita ja hintojen asetantaa havainnoimalla näiden internetsivuja.

Opinnäytetyön tavoitteena on laatia aloittavalle yrittäjälle liiketoimintasuunnitelma, jota hän voisi käyttää liiketoimintansa aloittamisessa. Liiketoimintasuunnitelman tulee olla toimiva, jotta yrittäjä saisi siitä parhaan mahdollisen hyödyn. Opinnäytetyön toisena tavoitteena on luoda taloussuunnitelma, jota tuleva yrittäjä tarvitsee rahoituksen hankkimiseen. Taloussuunnitelman tavoitteena on myös luoda tietoa tulevan liiketoiminnan kannattavuudesta. Kolmantena tavoitteena on arvioida tällaiseen yritystoimintaan sisältyviä riskejä. Kattavan riskien analysoinnin tavoitteena on auttaa tulevaa yrittäjää arvioimaan liiketoimintaansa liittyviä riskejä, yhdessä sen kannattavuuden kanssa.

Opinnäytetyön tutkimuskysymys:

- Onko koirien päiväkodin perustaminen Poriin taloudellisesti kannattavaa?

2.2 Tutkimusmenetelmä ja aineiston keruu

Tämän opinnäytetyön lopputuloksena syntyy tuotos, joten työtä voidaan pitää toiminnallisena opinnäytetyönä. Toiminnallinen opinnäytetyö tähtää sen toimeksiantajan jonkin asian kehittämiseen, uudelleen järjestämiseen tai ohjeistamiseen. Toiminnallisen työn toteutustapana voi olla esimerkiksi kirjan tai oppaan kirjoittaminen, messuosaston tai näyttelyn järjestäminen, kehittämissuunnitelma, kuten liiketoimintasuunnitelma tai jokin muu projektityyppinen toiminta. Toiminnallisuuden lisäksi työn tulisi aina sisältää myös jo olemassa olevaa teorian tietoa, johon työn toiminnallinen osa pohjautuu. (Virtuaaliammattikorkeakoulun www- sivut 2017.)

Opinnäytetyön teorian tieto kerättiin olemassa olevasta kirjallisuudesta ja internetlähteistä. Koirahoitolojen palveluita ja hintoja asetantaa havainnoitiin olemassa olevien hoitolojen internetsivuilta ja näitä tietoja peilattiin laadittuun liiketoiminta- ja taloussuunnitelmaan. Opinnäytetyön toiminnalliseen tuotokseen vaadittavat tiedot saatiin tulevalta yrittäjältä itseltään.

3 KOIRIEN PÄIVÄKODIT

3.1 Yleisesti

Tänä päivänä koirien päiväkodin perustaminen ei vaadi erillistä toimilupaa. Koiria pidetään Suomen lain silmissä tavarana ja niiden päivähoitoa tavaran säilyttämisenä. (Hietamies 2016, 22-25.) Maa- ja metsätalousministeriössä on tällä hetkellä menossa eläinsuojelulain uudistus, jonka tarkoituksena on muuttaa vanhaa lakia vastaamaan nykypäivän asettamia vaatimuksia. Uusi lakiehdotus on tarkoitus toimittaa eduskunnan käsiteltäväksi vuoden 2018 keväällä. (Maa- ja metsätalousministeriön www- sivut 2017.) Lain yhtenä tavoitteena on poistaa eläinten esineellistäminen ja näin mahdollistaa niiden itseisarvo. Eläinten hyvinvoinnissa on otettava huomioon se, että myös eläimet tuntevat ja kokevat ympäristöään, aivan kuten ihmisetkin. (Animalian www- sivut 2017.) Virallista valvovaa tahoa koirapäiväkotien toiminnasta ei ole, joten kuka tahansa voi perustaa tällaisen yrityksen. Koirien päiväkodissa päivärytmi on usein

suunniteltu samanlaiseksi kuin lasten päiväkodissa. Hoitopäivä sisältää leikkiä, ulkoilua, ruokailua ja päiväunia. (Hietamies 2016, 22-25.)

Monesti koirien päivähoidon yhteydessä on mahdollista hyödyntää myös muita hoitoloiden tarjoamia palveluja, kuten koirien koulutusta tai turkin hoitoa. Useilla hoitoloilla on toimitilojen yhteydessä myös myynnissä erilaisia tuotteita, kuten petejä, pantoja ja ruokia. (All Fur Dogz:n www- sivut 2017.)

3.2 Palvelut

Yrittäjä lähtee useimmiten muodostamaan yritystään jonkin valmiiksi miettimänsä tuotteen tai palvelun ympärille. Tuote on yleensä jokin käsin kosketeltava hyödyke, kun taas palvelu yleensä käytetään samaan aikaan sen tuottamisen kanssa. Tuotteiden myynnin yhteydessä voidaan tarjota palveluja, jotka esimerkiksi helpottavat tuotteen käyttöönottoa tai palvelun yhteydessä voidaan myydä tuotteita, jotka jollakin tapaa yleensä liittyvät palveluun ja tuottavat asiakkaalle lisäarvoa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 118.)

Palvelut muodostuvat usein aineellisista ja aineettomista asioista, kuten työn suorittamisesta, sen sisältämästä tiedosta ja taidosta sekä sen luomasta tunteesta. Palvelun rakentaminen perustuu täysin henkilöihin, jotka sitä tuottavat, tuottamisen eri vaiheisiin ja ympäristöön, jossa palvelu tuotetaan ja usein myös kulutetaan. (Peltola 2015, 84-85.)

Valitsin opinnäytetyöhöni viisi koirapäiväkotia tai -hoitolaa eri puolilta Suomea. Valintaan vaikutti verkkosivujen sisältö eli se, löytyikö näiltä sivuilta tietoa palveluista ja hinnoittelusta. Tarkoitukseni oli havainnoida näiden päiväkotien tai hoitoloiden verkkosivuillaan tarjoamia palveluja. Jokaisen havainnoimani koirahoitolan peruspalveluun kuului koirien päivähoidon tarjoaminen. Päivähoito alkoi jokaisella viidellä hoitolalla noin kello seitsemän aamulla ja päättyi illalla kello kuuden ja yhdeksän välillä. Kolmella koirahoitolalla oli palvelunaan myös niin kutsuttu lomahoito eli hoito, jota tarjotaan ympärivuorokautisesti.

Neljä koirahoitolaa tarjosi koirien päivähoidon oheen erilaisia lisäpalveluita. Tällaisia palveluita olivat muun muassa kuljetuspalvelu hoitoon ja takaisin sekä lääkäriille, hammaskiven poisto, lisäulkoilutukset, koirien koulutus, erilaiset lisävirikkeet ja -leikit sekä hyvinvointipalvelut, kuten kynsien leikkaus.

Jokainen havainnoimani hoitola tarjosi asiakkailleen myös muita lisäpalveluita koirien päivähoidon ja sen sisältämien palveluiden lisäksi. Tällaisia lisäpalveluita olivat muun muassa koirien hieronta, erilaiset kurssimuotoiset koulutukset, turkin trimmaukset ja ruokavalioneuvonta. Yksi hoitoloista tarjosi myös koiranhoitajan koulutusta, joka sisälsi sekä teoriaopintoja että käytännön harjoittelua hoitolan tiloissa. Kolmella havainnoimistani hoitoloista oli toimitilojen yhteydessä myös myymälä. Näiden myymälöiden tarjontaan kuului erilaisia koirien ruokia, herkkuja, leluja ja tarvikkeita.

3.3 Hinnoittelu

Hinnoittelua pidetään yrittäjälle taloudellisena ja henkisenä prosessina. Yrittäjä saattaa miettiä, pitääkö asiakas hintaa liian korkeana, eikä välttämättä osaa arvostaa omaa tuotettaan tai palveluaan niin, että se näkyisi riittävän korkeana hinnoitteluna. Markkinoilla olevasta ylellisyystuotteesta tai -palvelusta ollaan valmiita maksamaan korkeampaa hintaa. Lopullinen hinta määräytyy kuitenkin asiakkaan käyttäytymisen mukaan, eli millaiset ovat asiakkaan odotukset kyseistä tuotetta tai palvelua kohtaan ja mitä hän on siitä valmis maksamaan. (Karjalainen 2013, 67.)

Tuotteita pyritään usein hinnoittelemaan niin, että ne kattavat materiaali- ja työkustannukset. Palveluiden hinnoittelussa käytetään usein tuntihinnoittelua, jossa huomioidaan sekä yrityksen muuttuvat että kiinteät kustannukset. Tuntihinnoittelussa yleisenä sääntönä on, että työntekijän yhden tunnin ansio kerrotaan vähintään kolmella, jolloin saadaan asiakkaalta veloittavan tuntihinnan suuruus. (Karjalainen 2013, 71.)

Opinnäytetyössäni havainnoin viiden eri koirahoitolan tarjoamien palveluiden lisäksi niiden hinnoittelua (Kuvio 1), eli sitä, millaisia hinnat ovat ja miten ne määräytyvät.

Jokaisen viiden hoitolan hinnat koirien päivähoidosta olivat melko samanlaisia. Yksittäisen hoitopäivän hinta vaihteli 20 eurosta 36 euroon ja hoitopäivä kesti yleensä alle 10 tuntia. Yksi hoitola tarjosi myös mahdollisuutta tuoda koira hoitoon tunniksi kerrallaan, jolloin hinta oli seitsemän euroa tunnilta.

Kolme havainnoimistani viidestä hoitolasta tarjosi mahdollisuutta vakituiseen päivähoidoon, jolloin asiakas sai hieman alennusta ostaessaan useamman hoitopäivän kerrallaan. Tällaisia vaihtoehtoja oli muun muassa kiinteällä kuukausimaksulla oleva, 20 hoitopäivää sisältävä paketti, jonka hinta vaihteli 270 eurosta 415 euroon. Tällaisten kuukausipakettien lisäksi oli myös erilaisia muutaman kerran viikossa tai kuukaudessa sisältäviä hoitopaketteja. Esimerkiksi niin kutsuttu kymppikortti oli hinnaltaan 200 eurosta 255 euroon. Asiakkaalle tarjottiin näin ollen paljon erilaisia mahdollisuuksia hoitopäivien ostoon, irtohoitopäivistä kuukausikortteihin. Asiakkaille tarjottiin mahdollisuutta myös niin kutsuttuun lomahoitoon. Kolme hoitolaa mahdollisti tällaisen ympärivuorokautisen hoidon koirille ja niiden hinnoitteluun vaikutti hoitajakson pituus. Noin viikon mittaisen lomahoidon hinta vaihteli 26 eurosta 45 euroon vuorokaudelta.

Kolme hoitolaa oli ottanut hinnoittelussaan huomioon sen, että asiakkaalla saattaa olla enemmän kuin yksi hoitoa tarvitseva koira. Tällaisissa tapauksissa kolme hoitolaa peri asiakkaan yhdestä koirasta normaalin hinnan, mutta tarjosi alennusta asiakkaan toisesta koirasta. Näin asiakkaalle ei synny aivan kohtuutonta kertahintaa kahden koiran hoitomaksuista. Maksuvälineenä useimmat hoitoloista ilmoittivat käteisen sekä pankki- ja luottokortit. Yksi hoitoloista tarjosi asiakkaalle mahdollisuutta maksaa vakituinen päivähoido tilisiirtona eli laskulla.

Asiakkaille tarjottiin koirien päivähoidon oheen erilaisia lisäpalveluita. Näitä oli hinnoiteltu eri tavoin, esimerkiksi lyhyestä lisäulkoilutuksesta pyydettiin viidestä eurosta viiteentoista euroa, kynsien leikkaus oli viidestä kymmeneen euroa ja koirien hieronta oli 35 eurosta 65 euroon kerralta.

Hoitolat	A	B	C	D	E
Yksittäinen hoitopv	35 €	23 €	24 €	36 €	26 €
20 pv paketti	x	270 €	350 €	415 €	x
Kymppikortti	x	x	200 €	255 €	x
Lomahoito/vrk	x	28 €	x	45 €	26 €

Kuvio 1. Palveluiden hinnoittelu.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

4.1 Yleisesti

Suunniteltaessa uuden yrityksen perustamista lähdetään usein liikkeelle liiketoimintasuunnitelman laatimisella. Tämän suunnitelman tarkoituksena on kertoa se, mitä tehdään, kenelle tehdään ja miten tehdään. Hyvään liiketoimintasuunnitelmaan sisällytetään usein vielä ajatukset siitä, miksi ja millä tavalla yrittäjä aikoo saada oman toimintansa kannattavaksi. (Hesso 2013, 10- 11.) Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää hahmottamaan yritystoimintaan vaadittavia resursseja ja sen kannattavuutta. Suunnitelmaa tarvitaan myös rahoitusta haettaessa ja esimerkiksi mahdollisten tulevien liikekumppaneiden kanssa neuvoteltaessa. (Onnistu Yrittäjänä [www- sivut 2017.](#)) Liiketoimintasuunnitelma voidaan laatia myös jo olemassa olevalle yritykselle. Näin toimitaan muun muassa silloin, kun yritys aikoo laajentua ja kasvaattaa omaa toimintaansa ja tarvitsee tätä varten lisää rahoitusta. (Hesso 2013, 10- 11.)

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on olemassa paljon erilaisia valmiita pohjia. Nämä pohjat voivat sisältää hieman eri asioita riippuen siitä, mitä asioita yrittäjä haluaa suunnitelmassaan korostaa. (Hesso 2013, 10- 11.) Tässä opinnäytetyössä hyödynnettiin Uusyrittäjäkeskuksen tarjoamaa valmista mallipohjaa aloittavan yrityksen suunnitelman laatimiseen. Malli sisältää ohjeet liiketoimintasuunnitelman,

rahoitus ja kannattavuuslaskelmien sekä myyntilaskelman ja 3 vuoden tulossuunnitelman laatimiseen. (Uusyrittyskeskuksen www- sivut 2016.)

4.2 Toiminta

4.2.1 Liikeidea

Liikeidea kertoo sen, mitä myydään, kenelle myydään ja miten myydään. (Uusyrittyskeskuksen www- sivut 2016.) Liikeidea määrittelee sen, miten yritys tulee toteuttamaan liiketoimintaansa ja miten se aikoo tehdä tulosta. Liikeidea sisältää myös kuvauksen liiketoiminnan menestystekijöistä. (Viitala & Jylhä 2014, 42- 43.) Liikeidea on eräänlainen tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmassa käsiteltävistä asioista. (Uusyrittyskeskuksen www- sivut 2016.)

Toimeksiantajayrityksen liikeidea on tarjota koirien päivähoitoa Porin ja sen lähialueiden koirien omistajille. Yritys tulee ainakin sen perustamisvaiheessa olemaan kahden omistajan hallinnoima kommandiittiyhtiö. Koirien päivähoitoon ohessa yritys tarjoaa tulevaisuudessa myös mahdollisuuksien mukaan muita oheispalveluita. Yrityksen toimitilat tulevat sijaitsemaan hyvien liikenneyhteyksien päässä lähellä Porin keskustaa. Porin alueella on ennestään yksi koirien päivähoitoa tarjoava yritys.

4.2.2 Visio

Visio on yrityksen näkemys siitä, mihin se on pyrkimässä. (Hesso 2013, 27- 28.) Yrityksen visiota voidaan pitää sen kaiken toiminnan lähtökohtana ja suunnitelmana siitä, missä yritys on viiden tai kymmenen vuoden kuluttua. Hyvän vision tunnusmerkkeinä voidaan pitää muun muassa selkeyttä ja yksinkertaisuutta, uskottavuutta ja johdonmukaisuutta. (Oulun ammattikorkeakoulun www- sivut 2017.) Vision tulisi olla myös yrityksen työntekijöiden yhteinen tavoite kohti tulevaisuuden menestystä. (Hesso 2013, 27- 28.)

Toimeksiantajayrityksen visiona on kasvaa yrityksenä luotettavaksi ja monipuoliseksi koirien kokonaisvaltaista hoitoa ja kasvatusta tarjoavaksi yritykseksi. Yritys haluaa kartuttaa asiakkaidensa luottamusta ja kasvattaa omaa asiakaskuntaansa jatkuvalla tahdilla. Tulevaisuudessa yritys haluaa olla positiivisesti tunnettu, asiakkaidensa luottamuksen arvoinen ja laajaa asiantuntemusta tarjoava kokonaisuus. Yritys tavoittelee myös mahdollisuutta tulevaisuudessa työllistää yritykseensä uusia työntekijöitä.

4.2.3 Arvot

Arvot kertovat ne tavat, joita noudatetaan pyrittäessä saamaan toimintaa kohti suunniteltua visiota. Tiettyjen, yhdessä sovittujen arvojen noudattaminen luo yhteishenkeä ja ylläpitää yrityksen hyvää kokonaiskuvaa. (Hesso 2013, 28- 29.) Yrityksen arvojen tulisi näkyä sen jokapäiväisessä toiminnassa, vaikka niitä ei tarvitsekaan erikseen kertoa. Hyvinä arvoina palvelualoilla voidaan pitää esimerkiksi hyvää palvelua tai ammattitaitoa. Hyvin määritellyt arvot näkyvät yrityksen toiminnassa ilman, että niistä tarvitsisi kertoa asiakkaille. Arvojen tulee heijastaa sitä, mitä yritys on ja haluaa olla. (Yrityksen Perustamisen www- sivut 2017.)

Toimeksiantajayrityksen arvot perustuvat osaamiseen, ammattitaitoon ja positiivisuuteen. Asiakkaille halutaan tarjota luotettavaa palvelua ja heille pitää syntyä kuva asiansa osaavista ammattilaisista. Jokainen asiakas varmasti haluaa lemmikilleen parasta mahdollista hoitoa, ja siksi luottamuksen ja osaamisen vahvistaminen ovat erittäin tärkeitä. Yritys haluaa myös luoda asiakkailleen mahdollisimman positiivisen kokemuksen toimimalla aina asiakasta ja hänen toiveitaan kunnioittavasti hymy huulilla.

4.3 Yrittäjän ammattitaito

Yrittäjiä pidetään Suomessa oma-aloitteisina ihmisinä. Yrittäjän on tultava toimeen monenlaisten ihmisten kanssa varsinkin palvelualoilla ja siedettävä stressiä. Hyvä yrittäjä on joustava muun muassa aikataulujen suhteen ja hänellä on hyvät organisointi- ja päätöksentekotaidot. (Peltola 2015, 21.)

Yrittäjän osaamisesta kertominen antaa liiketoimintasuunnitelmalle uskottavuutta. Yrittäjältä odotetaan liiketoimintaan perustuvaa osaamista ja ammattitaitoa, joka voi olla hankittu koulutuksen, harrastuksien tai muun jokapäiväisen toiminnan kautta. Myös yrittäjän ominaisuuksia yleisesti yrittämistä kohtaan on hyvä tuoda esille tässä kohtaa, jos sellaisia vain on. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.)

Toimeksiantajayrityksen tuleva yrittäjä on koulutukseltaan tradenomi. Hän aikoo hyödyntää omaa ammattitaitoaan hoitamalla yrityksen taloushallinnon ainakin yrityksen alkuvaiheessa itse. Yrityksen kasvaessa myös taloushallinto aiotaan mahdollisesti ulkoistaa. Tradenomiopiskelujen aikana yrittäjän mielenkiinto yrittämistä kohtaan on myös kasvanut, ja osaaminen yrityksen perustamisesta on karttunut.

Tuleva yrittäjä on luonteeltaan hyvin oma-aloitteinen ja sitkeä sekä tarkka ja järjestelmällinen. Näitä ominaisuuksia voidaan pitää yrittäjälle tärkeinä yritystoiminnan onnistumisen ja yrittäjän yleisen jaksamisen kannalta. Tulevan yrittäjän lähipiirissä on myös muita yrittäjiä, joilta hän uskoo saavansa tukea ja tietoa yritystoiminnan perustamisen ja sen pyörittämisen kanssa. Tuleva yrittäjä on myös työskennellyt aiemmin erilaisissa asiakaspalvelun tehtävissä, joten palveluala sopii hänelle tästäkin syystä hyvin.

Koirien hoitamisesta tai kouluttamisesta yrittäjällä ei ole olemassa minkäänlaista koulutusta. Hänellä on ollut perheessään aina koira, ja hän kokee siksi oman yritystoimintansa tärkeäksi. Yrittäjä aikoo ottaa toimintaansa mahdollisuuksien mukaan toisen omistajan, jolla hän toivoo olevan koirien hoitoon ja kouluttamiseen liittyvää ammattitaitoa. Yrittäjä itse aikoo opiskella koirien kouluttamista ennen yritystoiminnan aloittamista ja aikoo myös jatkuvasti kehittää omaa osaamistaan. Yrittäjä aikoo ennen yritystoiminnan aloittamista tutustua myös Työ- ja elinkeinoministeriön tarjoamaan yrityksen perustamiskoulutukseen. Tässä koulutuksessa keskitytään muun muassa yrittäjyyteen yleensä, yrityksen perustamiseen, rahoitukseen ja yritystoiminnan riskeihin (TE- palvelun www- sivut 2017).

4.4 Tuotteet ja palvelut

Yrittäjän tarjoamat tuotteet tai palvelut ovat täysin riippuvaisia yrittäjän ammattitaidosta ja osaamisesta sekä toimialan tuntemuksesta. Jotta yritystoiminta voisi menestyä, yrittäjän on tiedostettava se, keitä yrityksen asiakkaat ovat ja millaisia tarpeita heillä on. On myös mietittävä se, mitä asiakkaat tuotteilta tai palveluilta odottavat ja riittääkö yrittäjän osaaminen näiden tarpeiden ja odotusten täyttämiseen. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.)

Tulevan yrityksen peruspalveluna on koirien päivähoiton tarjoaminen. Yritys mahdollistaa asiakkailleen koirien tuomisen hoitoon tunniksi kerrallaan, koko hoitopäiväksi tai vakituiseen, jokapäiväiseen hoitoon. Koirien päivähoito hinnoitellaan olemassa olevien hoitoloiden hintatasoihin peilaten. Tällaista hinnoittelua kutsutaan markkinaperusteiseksi hinnoitteluksi, jossa hinnoittelu perustuu markkinoilla vallitsevaan hintatasoon (Työtehoseuran www- sivut 2017). Yrityksen hinnasto on nähtävillä tämän opinnäytetyön liitteestä (Liite 1). Hinnat sisältävät arvonlisäveron, 24 prosenttia.

Koiran päivähoito sisältää yhden tai kaksi lenkkiä riippuen hoitopäivän pituudesta ja koiran tarpeista, leikkimistä ja sosiaalistumista muiden koirien kanssa valvotussa ympäristössä, ruokailun asiakkaan tarpeet huomioiden sekä lepoa leikiltä rauhoitettuihin tiloihin. Hoitolaan tulee myös muutama erillinen tila koirille, jotka eivät voi olla toisten koirien kanssa samassa tilassa. Asiakkaan toiveesta koiralle voidaan tarjota lisälentti hoitopäivän aikana, tai koira voidaan kuljettaa hoitoon ja takaisin erillisen hinnoittelun mukaan (Liite 1).

Yrityksen on tarkoituksena tarjota asiakkailleen myös niin kutsuttua lomahoitoa, eli asiakas voi jättää koiransa ympärivuorokautiseen hoitoon esimerkiksi lomamatkansa ajaksi. Tämä palvelu on kuitenkin, ainakin yrityksen alku vaiheessa, tapauskohtainen ja rajallinen palvelu. Myös tämä palvelu hinnoitellaan olemassa olevien koirahoitoloiden hinnoitteluun peilaten ja on nähtävissä liitteenä olevasta hinnastosta (Liite 1). Myös nämä hinnat sisältävät 24 prosentin arvonlisäveron.

Toimeksiantajayritys rakentaa liiketilojensa yhteyteen pienen myymälä, jossa tullaan myymään erilaisia koirien hoitoon ja elämiseen liittyviä tuotteita, kuten ruokia, herkkuja ja leluja. Nämä tuotteet hinnoitellaan sen hetkisten tukkuhintojen perusteella. Tällaisessa myymälässä tuotteet voidaan hinnoitella hieman muita myymälöitä korkeammiksi, koska asiakkaat tulevat asioimaan myymälän tiloissa lähinnä muussa tarkoituksessa ja houkutus ostaa kasvaa, kun ei tarvitse erikseen lähteä toiseen myymälään.

Yritys aikoo myös mahdollisuuksien mukaan tehdä yhteistyötä muiden alueella toimivien koirien palveluita tarjoavien yritysten kanssa. Tällaisia palveluita ovat eläinlääkäri, trimmaus ja muu hoidollinen palvelu, sekä koirien koulutusta tarjoavat yritykset. Näin toimeksiantajayritys pystyy tarjoamaan asiakkailleen kattavasti myös erilaisia lisäpalveluita, jotka hinnoitellaan palveluntarjoajien hinnastojen mukaan. Tarkoituksena on, että asiakkaan koira saisi esimerkiksi kynsien leikkauksen tai lääkärin tarkastuksen hoitopäivän yhteydessä. Tämä toisi asiakkaalle lisäarvoa, kun hän saisi useamman asian hoidettua yhdellä kertaa. Yhteistyöyrittäjältä peritään maksua tai vuokraa toimeksiantajayrityksen tiloissa toimimisesta, jotta hyöty näistä yhteistyökumppaneista olisi mahdollisimman suuri. Yrittäjän on tarkoitus tulevaisuudessa tarjota itse asiakkailleen osan lisäpalveluista, kunhan osaaminen ja ammattitaito ensin karttuvat. Näin yritys saisi myös lisäpalveluiden mahdolliset tuotot itselleen.

4.5 Asiakkaat ja markkinat

Yrittäjän on tärkeää tunnistaa asiakkaansa ja keskittyä niihin ryhmiin, jotka todennäköisemmin voisivat käyttää tuotetta tai palvelua. On hyvä myös tuntea asiakkaiden tarpeet niin, että osaa määritellä, millaisia asioita asiakkaat tuotteessa tai palvelussa arvostavat ja mitä pitävät vähemmän tärkeänä. Kilpailukykyinen yritys pystyy vastaamaan asiakkaidensa tarpeisiin kilpailijoitaan paremmin. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.)

Toimeksiantajayrityksen asiakkaita ovat Porissa ja sen lähialueella asuvat koiran omistajat. Yritys aikoo keskittyä nuoriin ja työssä käyviin asiakkaisiin, jotka

todennäköisemmin tulisivat yrityksen tarjoamia palveluja tarvitsemaan. Yritys aikoo lähestyä näitä asiakkaita sosiaalisen median ja ilmaisjakelulehtien mainosten avulla sekä ylläpitämällä omia internetsivujaan. Yritys aikoo mainonnassaan painottaa asiakkaiden mahdollisuutta tuoda koiransa hoitoon vaikka vain kauppareissun ajaksi. Näin koira tapaa muita koiria, sosiaalistuu ja saa aktiviteetteja päiväänsä.

Porin alueella oli Tilastokeskuksen mukaan 43 707 asutokuntaa vuonna 2015. Toisen Tilastokeskuksen teettämän tutkimuksen mukaan 22 prosentilla kotitalouksista on vähintään yksi koira. (Tilastokeskuksen www- sivut 2017.) Tämä tarkoittaisi, että Porin alueella on koiria yli 10 000. Arvio on kuitenkin vain suuntaa antava, koska tutkimuksessa annettu 22 prosentin määrä koskee koko Suomea.

Yrityksen asiakkailla on valittavanaan tämän toimeksiantajan yritys tai Porissa jo aiemmin toimiva koirahoitola. Yrittäjä näkee, että tilastojen valossa asiakkaita riittää Porin alueella molemmille yrityksille ilman suurta kilpailua. Yrittäjä myös näkee, että tulevat asiakkaat joko tarvitsevat yrityksen tarjoamaa hoitopalvelua tai sitten eivät. Toisille palvelu voi olla välttämätön, esimerkiksi silloin, kun koira ei eroahdistuksen takia voi olla yksin kotona. Kaikilla asiakkailla ei myöskään ole lähipiirissä ihmisiä, jotka voisivat hoitaa koiraa joka päivä omistajan ollessa töissä.

Yrityksen toimitilat tulevat sijaitsemaan niin, että kulkuyhteydet ovat mahdollisimman hyvät ja paikka sijaitsee vilkkaimpien työmatkareittien varrella. Porin keskustan laitamilla sijaitsevat toimitilat tarjoavat asiakkaalle mahdollisuuden tuoda koiransa hoitoon, esimerkiksi matkalla keskustaan töihin. Poria voidaan pitää pienenä paikkakuntana, jossa matkat paikasta toiseen eivät ole kovinkaan pitkiä. Näin asiakkaalle ei synny kohtuuttomia matkoja koiran hoitoon kuljettamisesta, ja tämä ei muodostu esteeksi palvelun ostamiselle.

4.6 Markkinat ja kilpailijat

Asiakkaiden tuntemisen lisäksi yrittäjän on tunnettava myös kilpailijansa. Jotta yrittäjä pystyisi luomaan kilpailukykyisen tuotteen tai palvelun, on hänen tunnettava kilpailijoiden vastaavat tuotteet tai palvelut ja mietittävä tarkkaan suunnitelma, jolla erottua näistä ja kilpailla niitä vastaan. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.)

Kilpailijoiden markkinointiin on myös kiinnitettävä huomiota. Kilpailijat ovat mahdollisesti toimineet alalla jo pidempään ja kehitelleet itselleen toimivaa markkinointisuunnitelmaa. Aloittavan yrittäjän on hyvä seurata näiden kilpailijoiden tapaa markkinoida ja pyrkiä kehittämään omaa mainontaansa hieman paremmaksi kuin jo toiminnassa olevilla yrittäjillä on. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.)

Porin alueella toimii tällä hetkellä yksi koirien päivähoitoa tarjoava yritys. Toimeksiantajayrittäjä toivoo, että toisen vastaavanlaisen yrityksen perustaminen herättää mahdollisia asiakkaita tällaisen palvelun olemassaoloon paremmin. Yrittäjä uskoo, että molemmille yrityksille riittäisi asiakkaita koirien suuren määrän takia. Toimeksiantajayritys tarjoaa asiakkailleen vastaavaa koirien päivähoitoa kuin jo olemassa oleva yritys, mutta aikoo erottua kilpailijastaan mahdollistamalla asiakkailleen ympärivuorokautisen hoidon tapauskohtaisesti. Toimeksiantajayritys aikoo myös mahdollisuuksien mukaan hankkia toimitilat, joissa olisi aidattu piha-alue, jossa koirat voisivat touhuta. Tulevan yrittäjän käsityksen mukaan olemassa olevalla yrityksellä tällaista piha-aluetta ei ole.

Jo olemassa olevan yrityksen isona kilpailuetuna on sen osaava ja koulutettu henkilöstö. Tähän tulevan yrittäjän on pyrittävä vastaamaan kehittämällä omaa osaamistaan ja mahdollisuuksien mukaan hankkimalla yritykseen toiseksi omistajaksi koira-alan asiantuntijan. Kilpailevalla yrityksellä on myös tarjolla vastaavia oheispalveluita kuin toimeksiantajayritys on omalle yritykselleen suunnitellut.

4.7 Käytännön toteutus

Uuden yrittäjän on mietittävä tulevan yrityksensä toiminta-ajatus. Tähän sisältyvät muun muassa yritysmuoto, toimitilojen sijainti, tarvittavat tuotantovälineet ja työvoima sekä yrityksen nimi. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.)

4.7.1 Yritysmuoto

Jokaisen aloittavan yrityksen on valittava toiminnalleen oikeudellinen muoto. Yrittäjän on mietittävä yritysmuotoa valitessaan muun muassa omaa oikeudellista asemaansa, yrityksen verotusta, toimintansa laajuutta, sen hallintoa sekä vastuunjakoa. (Viitala & Jylhä 2014, 55.)

Suomessa yritysmuodot jaetaan henkilöyhtiöksi ja pääomayhtiöksi. Henkilöyhtiöksi ovat yksityinen toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, joissa yrittäjä vastaa yrityksen veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Pääomayhtiöksi ovat osakeyhtiö ja osuuskunta, joissa yrittäjän vastuu rajoittuu hänen sijoittamaansa pääomaan. (Viitala & Jylhä 2014, 55.)

Edellä opinnäytetyössä havainnoitiin viiden eri koirahoitolan palveluita ja hinnoittelua. Näistä hoitoloista yksi toimii yksityisenä elinkeinon harjoittajana ja loput neljä ovat osakeyhtiöitä, joka näyttäisi tällaisilla yrityksillä olevan eniten käytössä oleva yritysmuoto. Tämän toimeksiantajayrityksen yritysmuoto tulee toiminnan alussa olemaan kuitenkin kommandiittiyhtiö ja mahdollisesti tulevaisuudessa, toiminnan laajentuessa, yritysmuoto muutetaan osakeyhtiöksi.

Kommandiittiyhtiön perustamiseen tarvitaan aina vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaiset yhtiömiehet voivat sijoittaa yritykseen pääomapanoksenaan rahaa, tavaraa tai vain oman työpanoksensa, kun taas äänettömien yhtiömiesten panoksen tulee olla rahaa. (Yrittäjien www- sivut 2017.) Tulevan yrittäjän näkökulmasta tällainen pääomasijoittamisen mahdollisuus on hyvä, koska yritykseen ei tarvitse sijoittaa niin sanottua omaa rahaa välttämättä ollenkaan. Tämä onkin suurin syy sille, miksi toimeksiantaja päätyi kommandiittiyhtiöön. Jos

yrittäjillä ei ole sijoittaa omaa rahaa yrityksensä toimintaan sen alkuvaiheessa, niin riittää, että he tuovat oman panoksensa yritykseen työllään ja osaamisellaan. Äänettömien yhtiömiesten mukaan ottaminen tuo yritykselle kuitenkin sen tarvitsemaa rahallista pääomaa.

Kommandiittiyhtiössä sen vastuunalaisilla yhtiömiehillä on yhtäläiset oikeudet yrityksen päätöksenteossa. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yrityksen hallintoon, tämä ainoastaan sijoittaa yritykseen rahaa ja nostaa sijoitukselleen syntyvää korkoa yrityksen voitto-osuudesta. (Yrittäjien www- sivut 2017.) Hallinnolliset asiat tuleva yrittäjä haluaa hoitaa yhdessä mahdollisen toisen omistajan kanssa, ilman mahdollisten äänettömien yhtiömiesten sananvaltaa. Myös tästä syystä yrittäjä näkee kommandiittiyhtiön hyvänä valintana yritystoiminnan aloittamisen vaiheessa.

Velkavastuu kommandiittiyhtiössä on aina yrityksen vastuunalaisilla yhtiömiehillä. Äänetön yhtiömies vastaa yrityksen veloista vain sijoittamallaan pääomalla, eli hän voi esimerkiksi yrityksen konkurssissa menettää ainoastaan sijoittamansa pääoman. Yrityksen velkoja ei näin ollen voida periä sen äänettömältä yhtiömieheltä. (Minilexin www- sivut 2017.) Jos yritys ajautuu varattomuuteen, voidaan sen mahdollisia velkoja periä suoraan vastuunalaisten yhtiömiesten henkilökohtaisesta omaisuudesta. (Yrittäjien www- sivut 2017.) Tämä on ainut asia, jonka tuleva yrittäjä näkee negatiivisena tämän yhtiömuodon valinnassa. Hän kuitenkin uskoo riskien ottamiseen ja haluaa uskoa oman yritystoimintansa onnistumiseen.

4.7.2 Toimitilat ja sijainti

Useimmiten yritys tarvitsee toimiakseen työtilat. Tällaisia tiloja voivat olla muun muassa asiakaspalvelutilat, tuotantotilat, varastotilat ja parkkipaikat. Työtilojen valinnassa ja suunnittelussa tulisi huomioida niiden onnistunut järjestely, joka mahdollistaa tehokkaan ja sujuvan työnteon. Työtilojen onnistunut suunnittelu vaikuttaa sekä asiakkaiden että työntekijöiden viihtyvyyteen ja vähentää muun muassa työhyvinvointiin vaikuttavia, työympäristöstä johtuvia, kuormittavia tekijöitä. (Viitala & Jylhä 2014, 211-213.) Eläimiä hoidettaessa toimitilojen suunnittelussa on otettava huomioon

eläimen ja sen lajin tyypilliset tarpeet. Tilojen on oltava valoisia ja suojaavia, sekä puhtaita ja turvallisia. (Finnveran www- sivut 2017.)

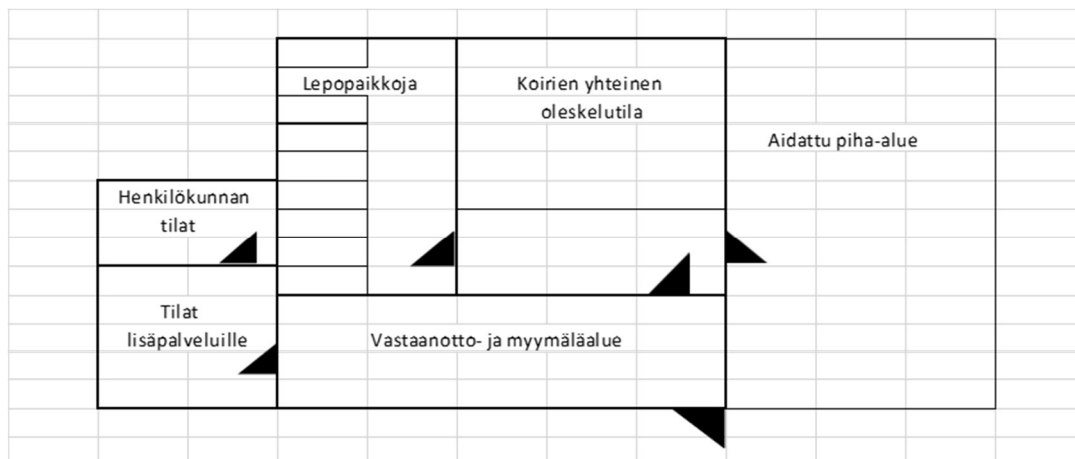
Sijaintia mietittäessä pitää ottaa huomioon sijainnin antama kuva yrityksestä. Useimmiten yrityksen sijainnin valintaan vaikuttavat eniten tilojen toimivuus ja sen kustannukset. Lähdettäessä miettimään uudelle yritykselle toimivaa sijaintia, on hyvä miettiä muun muassa henkilöstön saatavuutta, liikenneyhteyksiä, alueen muita toimijoita sekä alueen yleistä mainetta. (Yrittäjien www- sivut 2017.)

Tuleva yrittäjä ei ole vielä etsinyt tulevalle yritystoiminnalleen toimitiloja. Hän aikoo mahdollisuuksien mukaan etsiä yritykselleen tiloja Porin keskustan tuntumasta, paikasta, joka sijaitisi hyvien liikenneyhteyksien varrella ja johon asiakkailta olisi helppo tulla. Sijaintipaikka olisi hyvä olla rauhallisella alueella muun muassa koirien ulkoiluttamisen helpottamiseksi. Porin alueella vapaana olevien hallimaisten toimitilojen vuokrat ovat tällä hetkellä noin seitsemästä yhdeksään euroa neliöltä kuukaudessa.

Toimitilojen on oltava koirien päivähoitoon soveltuvat. Yrittäjä näkee, että tilojen tulisi olla riittävän suuret kaikkien haluttujen ja tarpeellisten toimintojen sijoittamiseen ja tilojen tulisi olla suurimmalta osin katutasossa koirien liikkumisen helpottamiseksi. Tiloissa pitää olla ainakin tilat koirien yhteisille leikeille, rauhalliset erilliset lepopaikat, muutama erillinen tila koirille, jotka eivät pysty olemaan samassa tilassa muiden koirien kanssa, mahdollisesti aidattu piha-alue sekä tilat yrityksen suunnittelemien lisäpalveluiden tuottamiseen. Yrittäjä haluaa liiketiloihin myös vastaanottoalueen, pienen myymälän ja toimistotilan yrityksen hallinnollisten asioiden hoitamiseen.

Liiketilojen on oltava muunnettavissa käyttötarkoitukseensa sopiviksi. Esimerkiksi lattiamateriaali ja muut pintamateriaalit on oltava helposti puhdistettavissa ja tilojen on muutenkin oltava yleisilmeeltään viihtyisät. Yrittäjän lähipiiristä löytyy paljon remonttitaitoisia ihmisiä, joten yrittäjä joutuu maksamaan ainoastaan materiaalikustannukset toimitilojen sisustamisessa.

Kuviosta 2 on nähtävillä, millaisena toimeksiantaja näkee tulevat toimitilansa. Tiloista on piirretty pohjapiirustus, joka sisältää kaikki toivotut tilat ja näiden tilojen kokonaispinta-alaksi on arvioitu noin 160 neliötä. Porin alueen toimitilavuokrien perusteella tällaisen toimitilan vuokra olisi noin 1280 euroa kuukaudelta, jos vuokran suuruus olisi kahdeksan euroa neliöltä kuukaudessa.



Kuvio 2. Toimitilojen pohjapiirustus.

4.7.3 Laitteet ja tarvikkeet

Monilla aloilla yritystoiminta vaatii paljon erilaisia koneita ja laitteita sekä kalusteita ja työkaluja. Myös palvelualoilla näiden hankkimista voidaan pitää suurena investointina, johon iso osa pääomasta sitoutuu ja jota voidaan pitää yhtenä kynnyksymyksenä uutta yritystä perustettaessa. (Viitala & Jylhä 2014, 214.) Aloittavan yrittäjän onkin mietittävä tarkkaan, millaisia koneita ja laitteita yritys todella tarvitsee ja kuinka ne aiotaan hankkia (Meretniemi & Ylönen 2009, 138).

Yritys voi hankkia koneita tai laitteita usealla eri tavalla. Näitä tapoja ovat uutena tai käytettynä ostaminen, vuokraaminen tai leasing. Yritys voi myös vuokrata toimitilat, joka sisältää tarvittavat koneet ja kaluston. (Viitala & Jylhä 2014, 214.)

Toimeksiantajayritys toimii palvelun tuottajana, joten suuria kone- tai laiteinvestointeja ei tarvita. Yrittäjän on hankittava koirien päivittäiseen hoitamiseen kuuluvia tarvikkeita, kuten petejä, ruoka- ja vesikippoja, leluja ja siivousvälineet. Yritys

tarvitsee myös kassakoneen, joka mahdollistaa kuitin antamisen asiakkaalle ja kirjanpidon toteuttamisen helpottumisen. Korttimaksupäätettä yrittäjä ei hanki ainakaan heti yritystoiminnan alussa, vaan perii maksun asiakkailta joko käteisellä tai laskulla. Hallinnollisten asioiden hoitamiseen yrittäjä ottaa käyttöönsä oman henkilökohtaisen tietokoneen ja tulostimen, ainakin yritystoiminnan alussa ja hankkii toimitiloihin sekä henkilökunnan tiloihin tarvittavat kalusteet. Tarvittavien tarvikkeiden hankintahinnat on määritelty kokonaisuudessaan opinnäytetyön liitteenä olevassa taloussuunnitelmassa (Liite 3).

Jos yrittäjä jossakin vaiheessa alkaa tarjota muiden palveluntuottajien tarjoamia lisäpalveluita omissa tiloissaan, niin yrittäjän on hankittava näihin tiloihin mahdolliset kalusteet. Pienemmät tutkimusvälineet tulevat palveluntarjoajilta itseltään. Nämä tarkentuvat vasta yritystoiminnan alkuvaiheen jälkeen toiminnan kehittyessä.

4.7.4 Työvoima

Liiketoiminnan strategioiden suunnittelu vaatii henkilöstösuunnittelua. Näiden suunnitelmien avulla mietitään yrityksen toiminnan vaatimaa henkilöstömäärää sekä sen aiheuttamia kustannuksia. Henkilöstösuunnittelussa on tarkkaan analysoitava se, minkälaista osaamista työntekijöiltä vaaditaan, miten heitä palkitaan ja miten heidän osaamistaan kehitetään. (Viitala & Jylhä 2014, 220-224.) Työntekijöiden osaaminen ja asiantuntijuus voi tuoda yritykselle kaivattua lisäarvoa ja yrittäjän onkin mietittävä, pystyykö hyvin valittu työntekijä tuomaan yritykseen sellaista osaamista, jota yrittäjällä itsellään ei välttämättä ole. (Hesso 2013, 146.) Yritys voi suunnitelmissaan miettiä myös sitä, minkälaiseen työsuhteeseen se työntekijöitä hankkii. Tällaisia erilaisia työsuhteita ovat muun muassa osa-aikaiset ja määräaikaiset työsuhteet, alihankkijat sekä erilaiset vuokratyöntekijät. (Viitala & Jylhä 2014, 220-224.) Työvoiman hankintaa suunniteltaessa on myös mietittävä se, mitä toimintoja voidaan teettää yrityksen sisällä sen omilla työntekijöillä ja mitä toimintoja taas on ulkoistettava muille palvelun tarjoajille. Tällaisia toimintoja voivat olla muun muassa taloushallinnon toiminnot, markkinointi, siivous ja kunnossapito sekä turvallisuuspalvelut. (Hesso 2013, 146-147.)

Toimeksiantajayritys tulee aluksi toimimaan sen kahden omistajan voimalla. Yrityksen varsinainen perustaja on koulutukseltaan tradenomi ja hän on työskennellyt vuosia asiakaspalvelutehtävissä. Yrittämisestä hänellä ei ole koulusta saatua tietopohjaa lukuunottamatta minkäänlaista aiempaa kokemusta. Hän kuitenkin uskoo, että aiemmilla opinnoilla ja työkokemuksella pääsee hyvin alkuun ja hänen tarkoituksenaan on perehtyä tarkemmin yrittäjyyteen ja koirien kanssa toimimiseen ennen yritystoiminnan aloittamista. Yrittäjän ajatus tällaisen yrityksen perustamisesta on lähtenyt muhimaan jo vuosia sitten, kun Porin alueella ei tällaista yritystä vielä ollut. Yrittäjällä on itsellään eroahdistuksesta kärsivä koira, jota hän vie päivittäin hoitoon ja hän kokee, että tällaiselle palvelulle voisi olla monia muitakin tarvitsijoita.

Yrityksen toiseksi omistajaksi yrittäjä toivoo löytävänsä henkilön, joka olisi jollakin tapaa koulutautunut koirien kanssa toimimiseen ja näin toisi yritykseen mukanaan suurta lisäarvoa. Yrityksen tehtävänjakoa on ajateltu jaettavaksi niin, että perustajayrittäjä hoitaa yrityksen taloushallinnon ainakin yrityksen alkuvaiheessa ja toinen mahdollinen omistaja vastaa enemmän koirien hyvinvoinnista. Molemmat omistajat kuitenkin yhdessä hoitavat yrityksen päivittäistä toimintaa. Kommadiittiyhtiö voi maksaa palkkaa vastuunalaisille yhtiömiehilleen tai sitten nämä voivat ottaa yhtiöstä rahaa yksityisottoina (Peltola 2015, 75).

Toimeksiantajayrittäjä haluaa nähdä yrityksensä tulevaisuudessa myös työnantajana. Ensimmäisenä hänellä on tavoitteena tarjota nuorille porilaisille mahdollisuutta kesätyöhön. Porin kaupunki tarjoaa Porissa toimiville yritykselle tukea nuorten palkkaamisen lisätäkseen nuorten työllistymistä (Porin kaupungin www- sivut 2017). Tämän kesätyötuen avulla yrittäjällä olisi mahdollisuus tarjota nuorille työtä, joka olisi muun muassa koirien ulkoilutusta ja niiden kanssa touhuamista. Vuokratyövoimaa yrittäjä toivoo voivansa hyödyntää esimerkiksi erilaisissa ruuhkatilanteissa tai sairaustapauksissa.

4.7.5 Yrityksen nimi

Yrityksen nimeämistä pidetään sen toiminnan aloittamisessa usein vaikeimpana asiana. Yrityksen nimi on se, jonka asiakas ensimmäisenä näkee ja jonka perusteella

hän luo yrityksestä oman ensivaikutelmansa. (Uranuksen www- sivut 2017.) Yrityksen nimen tulisi olla yksilöllinen ja sen tulisi erottua muista yrityksistä. (Yrittäjien www- sivut 2017.)

Lähdettäessä pohtimaan yritykselle sopivaa nimeä voidaan lähteä liikkeelle esimerkiksi pohtimalla sitä, millaisia palveluja tai tuotteita yritys tarjoaa ja millaista lisäarvoa yrityksen on tarkoitus asiakkaalleen tuottaa. (Uranuksen www- sivut 2017.) Hyvä nimi on sellainen, jonka asiakas muistaa, se on lyhyt ja selkeä sekä omaperäinen. Yrityksen nimi tulee hyväksyttävä Patenti- ja rekisterihallituksella, jossa tarkistetaan muun muassa se, että nimi on erottuva, sitä ei voi sekoittaa muihin olemassa oleviin yrityksiin ja, että se on riittävän yksilöllinen. (Meretniemi & Ylönen 2009, 128.)

Toimeksiantajayrittäjä ei ole vielä miettinyt tulevalle yritykselleen nimeä. Hän kuitenkin haluaisi, että nimi olisi lyhyt ja helposti lausuttava. Nimen tulee kuvastaa yrityksen rentoa ja positiivista asennetta sekä olla jollakin tapaa hauska. Nimestä olisi myös hyvä käydä ilmi se, minkälaista tai kenelle suunnattua palvelua yritys tarjoaa eli tässä tapauksessa koirille suunnattua palvelua. Yrittäjä toivoo nimen olevan mieleenpainuva ja kulkevan helposti ihmiseltä toiselle luoden tunnettavuutta.

4.8 SWOT- analyysi

SWOT- lyhenne tulee englanninkielisistä sanoista strengths, weaknesses, opportunities ja threats, jotka suomeksi tarkoittavat vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. SWOT- analyysin tarkoituksena on esittää tiivistetysti yrittäjän tai yrityksen asemaa suhteessa markkinoihin. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2016.) SWOT- analyysissä tulisi huomioida se, että pelkkä asioiden listaaminen ei johda mihinkään. Listalla olevia nimettyjä asioita tulisi myös analysoida ja sitä kautta miettiä niihin ratkaisuja ja johtopäätöksiä. Mahdollisuuksien kohdalla voidaan miettiä sitä, miten niitä voitaisiin hyödyntää, uhkien kohdalla taas niiden torjuntaa, vahvuuksien kohdalla niiden kehittämistä ja heikkouksien kohdalla niiden poistamista. (Hesso 2013, 68-69.) Toimeksiantajayrityksen SWOT- analyysi (Kuvio 3) on laadittu sen liiketoimintasuunnitelman pohjalta. Analyysiin on otettu mukaan asioita, jotka voidaan nähdä yrityksen pääpiirteinä ja kuvastavan sen asemaa suhteessa markkinoihin.

Sisäinen ympäristö	Vahvuudet	Heikkoudet
	Ainutlaatuisuus	Yrittäjän ammattitaito
	Jatkuva kouluttautuminen	Työvoima
	Yrittäjän motivaatio	
	Asiakslähtöisyys	
Ulkoinen ympäristö	Taloushallinnon osaaminen	
	Mahdollisuudet	Uhat
	Yritysyhteistyö	Toimitilat
	Lisäpalvelut	Rahoitus
	Nuorten työllistäminen	Asiakkaiden puute
	Vain yksi kilpailija	Lisääntyvä kilpailu
Sosiaalinen media		

Kuvio 3. SWOT- analyysi.

4.8.1 Vahvuudet

Toimeksiantajalla on analyysin (Kuvio 3) mukaan monta erilaista vahvuutta. Tärkeimpänä näistä on varmasti yrittäjän motivaatio ja jatkuva kouluttautuminen. Yrittäjä on valmis näkemään vaivaa yritystoimintansa onnistumiseen ja haluaa tarjota asiakkailleen parasta mahdollista palvelua. Palveluiden kehittäminen vaatii yrittäjän osaamisen jatkuvaa kehittämistä ja uusien asioiden opettelua. Yrittäjä on luonteeltaan tunnollinen ja ahkera, joten uusien asioiden opetteleminen ei tule tuottamaan ongelmaa, vaan hän näkee ne positiivisena muutoksena.

Yritys tulee olemaan toinen vastaava Porin alueella, joten sitä voidaan pitää melko ainutlaatuisena. Yrittäjä näkee tämän yrityksen isona vahvuutena, kun se pystyy tarjoamaan palvelua asiakkaiden olemassa olevaan tarpeeseen ilman suurta kilpailua. Ainutlaatuisuutta pystytään ennestään kehittämään muun muassa järjestämällä erilaisia lisä- ja oheispalveluita, tuottamaan asiakkaille lisäarvoa. Yrityksen vahvuuksiin kuuluu myös palvelun tarjoaminen asiakkaiden tarpeet ja toiveet huomioiden.

4.8.2 Heikkoudet

Yrityksen ja yrittäjän heikkoutena nähdään tämän ammattitaidon puute. Yrittäjällä ei ole aiempaa kokemusta yrittäjyydestä tai koulutusta koirien kanssa toimimisesta. Yrittäjä kuitenkin uskoo tradenomiopintojen tarjoavan hyvän peruspohjan yritystoiminnalle ja hän aikoo myös tutustua asiaan tarkemmin ennen yritystoiminnan aloittamista. Koirien kanssa toimimisesta yrittäjällä on olemassa omakohtaista kokemusta, kun hän on koko ikänsä elänyt niin, että perheessä on ollut koira. Hän haluaa kuitenkin tutustua alaan tarkemmin ja on valmis kehittämään omaa osaamistaan niin, että pystyy tulevaisuudessa tuottamaan esimerkiksi koirien kouluttamiseen liittyviä palveluita.

Toisena heikkoutena yrityksellä on mahdollinen työvoiman puute. Yrittäjä miettii tässä esimerkiksi sairaustapauksia, jolloin yritys tarvitsisi lisätyövoimaa toiminnan pyörittämiseen. Yrittäjä ei halua joutua tilanteeseen, jossa toiminta on laitettava tauolle työvoiman puutteen takia. Hän aikoo kuitenkin tutustua vuokratyövoiman luomiin mahdollisuuksiin ja toivoo sitä kautta löytävänsä pikaistakin apua toiminnan pyörittämisen onnistumiseen.

4.8.3 Mahdollisuudet

Toimeksiantajayrittäjän mielestä hänen tulevan yritystoimintansa tärkeimpinä mahdollisuuksina on muiden palveluntarjoajien kanssa tehtävä yhteistyö ja nuorten työllistäminen. Yritysyhteistyö mahdollistaa toimeksiantajalle laajemman palvelukonaisuuden, jota hän pystyy asiakkailleen tarjoamaan. Yrittäjä uskoo, että asiakkaat arvostavat sitä, että saavat samassa paikassa hoidettua useamman asian yhdellä käynnillä. Yrittäjä uskoo myös ainutlaatuisuuden olevan mahdollisuus, kun asiakkaat ymmärtävät, että vastaavasta palvelusta ei ole alueella ylitarjontaa.

Nuorten työllistäminen on myös yrittäjälle tärkeä ja tavoiteltava asia. Hän haluaa omalta osaltaan auttaa nuoria työllistymään ja saamaan kokemusta työelämästä tulevaisuuttaan varten. Nuorten työllistäminen voisi myös parantaa asiakkaiden mielikuvaa yrityksestä, kun se on mukana parantamassa yhteiskunnan ongelmakohtia.

Sosiaalinen media tarjoaa yrittäjälle markkinoinnin mahdollisuuden. Hän pystyy edullisesti hyödyntämään erilaisia verkkopalveluja ja tätä kautta uskoo tavoittavansa kohderyhmänsä tai ainakin pystyy levittämään tietoa omasta yrityksestään eteenpäin.

4.8.4 Uhat

Yrityksen alkuvaiheen suurimpina uhkina voidaan pitää rahoituksen ja toimitilan puutetta. Tuleva yrittäjä ei voi olla täysin varma rahoituksen onnistumisesta tai sen riittävydestä, eikä hän voi myöskään luottaa siihen, että löytää Porin alueelta suunnitelmiaan vastaavat toimitilat. Rahoituksen luoman uhan yrittäjä voi pyrkiä torjumaan luomalla hyvän liiketoimintasuunnitelman, josta käy ilmi juuri tämän liiketoiminnan menestystekijät ja mahdollisuudet. Toimitilauhan yrittäjä näkee melko pienenä, koska uskoo voivansa toteuttaa liiketoimintaansa menestyksekkäästi myös perustamisvaiheen suunnitelmissa ajatelluista ideoista hieman poiketen. Porin alueella on tällä hetkellä paljon vapaita liiketiloja, joten yrittäjä varmasti löytää omalle toiminnalleen sopivan.

Yrittäjällä ei ole myöskään mahdollisuutta nähdä tulevaisuuteen. Mahdollisia kilpailijoita voi alalle syntyä ja tämä voi vaikuttaa asiakkaiden riittävyteen. Yrittäjä kuitenkin luottaa omaan toimialaansa ja uskoo alan erikoisuuden vähentävän mahdollisten kilpailijoiden pyrkimistä markkinoille. Hän toivoo pystyvänsä luomaan vahvoja asiakassuhteita, jotka eivät muutu, vaikka kilpailijoita alalle tulevaisuudessa tulisikin.

5 TALOUSSUUNNITELMA

5.1 Yleisesti

Menestyvän yrityksen elinehtona on sen toimiva talous. Yritystoiminnan on tuotettava yli sen kulutuksen eli oltava taloudellisesti kannattavaa. Ongelmat yrityksen taloudessa ovat usein merkkejä tilanteista, joihin on puututtava ja joihin on aktiivisesti

haettava ratkaisuja. Tieto yrityksen taloudesta antaa avaimet sen toiminnan onnistuneeseen johtamiseen. (Viitala & Jylhä 2014, 306.)

Hyvin tehty taloussuunnitelma useimmiten toteutuu. Suunnitelman tarkoituksena on pohjautua tietoon, vaikka aloittavalla yrityksellä vain osa tiedoista on oikeasti selkeitä ja todellisia, kun taas loput tiedoista pohjautuvat ennustettuihin suunnitelmiin ja tavoitteisiin. Kirjallista taloussuunnitelmaa tarvitaan usein rahoituksen hankkimiseen ja se myös auttaa yrittäjää näkemään tulevaisuuteen, ennen varsinaisen yritystoiminnan aloittamista. (Karjalainen 2013, 12.)

5.2 Rahoitus

Ennen kuin yritystoiminta voi käynnistyä, tarvitaan yleensä rahoitusta. (Yrittäjien www- sivut 2017.) Hyvin rakennettu liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma ovat avainasemassa uuden yrityksen rahoitusta haattaessa. Aloittava yritystoiminta vaatii usein säästöjen sijoittamista sen toimintaan, omaisuuden kiinnittämistä ja omaa henkilökohtaista lainaa yrityksen alkupääomaa varten. Ilman suurta omaa panostustakin on mahdollista saada yritystoiminnalle rahoitusta, mutta tämä vaatii menestyvän liikeidean. (Yritystulkin www- sivut 2017.)

Yrittäjäksi aikovan on mietittävä se, kuinka paljon rahaa tarvitaan, mistä rahoitusta hankitaan ja mitä rahoitus tulee maksamaan, sekä kuinka suuri osa yrityksen rahoituksesta toteutetaan vieraalla pääomalla. Rahoituksen tulisi olla riittävää kattamaan yrityksen perushankinnat, pyörittämään yritystä ja tukemaan yrittäjän toimeentulo ainakin ensimmäisen vuoden ajan. (Yrittäjien www- sivut 2017.)

Uuden aloittavan yrityksen toimintaa rahoitetaan yleisemmin kolmesta eri lähteestä. Näitä ovat yrittäjän oma rahoitus, lainat ja mahdolliset avustukset. Yrittäjän omat rahalliset sijoitukset yritykseen luovat uskottavuutta muiden mahdollisten rahoittajien silmissä. Perusajatuksena on, että yrittäjä sijoittaisi omaa rahoitusta yritykseensä vähintään 20 prosenttia sen pääomasta. Tämän lisäksi yrittäjä voi sijoittaa yritykseen käyttöomaisuutta, kuten koneita ja kalustoa. Myös äänettömien yhtiömiesten sijoitukset luetaan yrityksen omaan rahoitukseen. (Yritystulkin www- sivut 2017.)

Toinen aloittavan yrityksen rahoituksen muoto on ulkopuoliset pitkäaikaiset lainat. Tällaisia lainoja voi hakea pankeilta, Finnvera Oyj:ltä ja eläkevakuutusyhtiöiltä. Näiden rahoituslähteiden välillä on eroja muun muassa vakuusvaatimuksissa. Finnvera Oyj on ainoa rahoittaja, joka voi antaa aloittavalle yritykselle niin sanottua riskirahoitusta, jonka takaukseen riittää henkilötakaus ja aloittavan yrityksen kiinnittäminen. Finnvera Oyj voi myöntää aloittavalle yritykselle lainaa muun muassa kalustohankintoihin ja pääomatarpeisiin 10 000 eurosta 50 000 euroon. (Yritystulkin www- sivut 2017.) Finnvera Oyj voi toimia myös takaajana, esimerkiksi pankista haettaville lainoille aina 80 prosenttiin asti takausosuudesta (Finnveran www- sivut 2017).

Kolmantena rahoituksen muotona ovat erilaiset aloittavalle yrittäjälle myönnettävät avustukset. Yksi tällaisista avustuksista on Työ- ja elinkeinotoimiston myöntämä starttiraha. Tämän avustuksen tarkoituksena on turvata yrittäjän toimeentuloa siihen asti, kunnes yritystoiminta alkaa tuottaa tulosta, kuitenkin enintään 12 kuukautta. (TE-palvelun www- sivut 2017.) Myös starttirahan hakeminen edellyttää hyvin laadittua liiketoiminta- ja rahoitussuunnitelmaa sekä kannattavuuslaskelmaa (Yritystulkin www- sivut 2017).

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus tarjoaa kehittämisavustusta uusille innovatiivisille, kasvuhakuisille yrityksille. Tämän tuen saaminen edellyttää kuitenkin tulevalta yritykseltä muun muassa suuntautumista uudelle liiketoiminnan alalle. Myös Teknologian kehittämiskeskus tarjoaa vastaavaa tukea uusille innovatiivisille yrityksille. (Yritystulkin www- sivut 2017.)

Rahoitusta haettaessa on aina ensin laadittava aloittavalle yritykselle rahoituslaskelma. Laskelman tarkoituksena on selvittää, mihin yritys tarvitsee rahaa ja kuinka paljon, mistä rahoitusta haetaan ja millaisia vakuuksia yrityksellä on rahoituksensa tueksi. (Yritystulkin www- sivut 2017.) Aloittavan yrittäjän tulee selvittää tarkoin se, millaisia hankintoja eli investointeja ja pakollisia muita kuluja yrityksellä on, sen toiminnan alkuvaiheessa (Yritys- Suomen www- sivut 2017). Näiden rahoitustarpeiden arvioimisen jälkeen lähdetään rahoituslaskelmassa selvittämään rahoituksen määrää ja laatua. Rahoitus voi olla edellä kuvattua pitkäaikaista lainaa, tukia tai omarahoitusta. (Yritystulkin www- sivut 2017.)

Toimeksiantajayrityksen rahoituksen tarve on kokonaisuudessaan, arvion mukaan, (Liite 3) 10 245 euroa. Tämä muodostuu myymälän alkuvarastosta, toimitilojen takuuvuokrasta, yhtiön perustamismaksusta ja käyttöpääoman tarpeesta. Yritystoiminnan pyörittämiseen vaadittava käyttöpääoman määrä saadaan, kun yrityksen kuukauden toimintakustannukset kerrotaan kahdella. Rahoitustarpeensa yritys aikoo rahoittaa niin, että se hankkii ulkopuolista lainaa pankilta 10 000 euroa ja saa äänettömältä yhtiömieheltä sijoituksena yritykseen 245 euroa, joka on yrityksen omaa rahoitusta. Ulkopuolinen laina otetaan kuuden vuoden laina-ajalla, jolloin pankin määräämiksi koroiksi tulee neljä prosenttia. Koron määrä on tässä tapauksessa 383 euroa yrityksen ensimmäisen tilikauden aikana. Korot sisältävät viitekoron ja asiakaskohtaisen korkomarginaalin. Viitekorolla tarkoitetaan niin sanottua julkista korkoa, jonka avulla lainalle määritellään sen korko. Viitekorkona voidaan käyttää esimerkiksi Euroopan keskuspankin julkaisemaa, yleisesti käytettyä, viitekorkoa. (Minilexin www- sivut 2017.) Korkomarginaalilla taas tarkoitetaan pankin ja asiakkaan yhdessä sopimaa korkoa. Viitekorko ja marginaalikorko yhdessä määrittävät lainan kokonaiskoron. (OP Ryhmän www- sivut 2017.)

5.3 Verotus

Yritystoiminnan verotukseen vaikuttaa se, mikä yritysmuoto yritykselle valitaan. Tuloverotuksessa osakeyhtiötä ja osuuskuntaa verotetaan itsenäisinä verovelvollisina, kun taas liikkeen- tai ammattinharjoittajaa, avointa yhtiötä sekä kommandiittiyhtiötä verotetaan sen tuloksen mukaan yrittäjän omana tulona, joka jaetaan pääoma- ja ansiotuloon. Osakeyhtiöiden ja osuuskuntien veroprosentti on 20 prosenttia ja liikkeen- tai ammattinharjoittajan, avoimen yhtiön sekä kommandiittiyhtiön pääomatulo-osuuden veroprosentti on 30 prosenttia ja ansiotulo-osuuden verotus tapahtuu progressiivisesti. Samanlainen verotustapa koskee myös kommandiittiyhtiön mahdollisia äänettämiä yhtiömiehiä. (Verohallinnon www- sivut 2017.)

Uuden yrityksen on rekisteröidyttävä Verohallinnon ylläpitämään ennakonperintärekisteriin sekä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Tietyin edellytyksin ennakonperintärekisteriin ilmoittautuminen on vapaaehtoista. Ennakonperintärekisteriin

merkitään yrittäjän hakemuksella jokainen, jonka tarkoituksena on ryhtyä harjoittamaan maataloutta, elinkeinotoimintaa tai jotakin muuta tulonhankkimiseen tähtäävää toimintaa muulla tavalla kuin työsuhteessa. Ennakonperintärekisterin tarkoituksena on, että palvelun tai tuotteen ostajan ei tarvitse toimittaa ennakonpidätystä ostoksestaan, vaan yrittäjä hoitaa sen itse. (Verohallinnon www- sivut 2017.)

Arvonlisäverolla tarkoitetaan veroa, jonka yrittäjä eli tuotteen tai palvelun myyjä lisää suoritteen myyntihintaan. Arvonlisäverotuksen piiriin kuuluvat kaikki, jotka harjoittavat liiketoimintaa eli myyvät tuotteita tai palveluita. Arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ei tarvitse ilmoittautua, jos yrityksen liikevaihto on 12 kuukauden ajalta alle 10 000 euroa. Arvonlisäveron suuruus määräytyy tuote- ja palveluryhmittäin ja se on joko 24, 14 tai 10 prosenttia. (Verohallinnon www- sivut 2017.) Toimeksiantajayrityksen tarjoamien palveluiden arvonlisävero on 24 prosenttia, koska tätä pidetään yleisenä verokantana useimmille tuotteille ja palveluille.

Toimeksiantajayritys aikoo aloittaa toimintansa kommandiittiyhtiönä. Näin ollen yrityksen tulos jaetaan sen vastuunalaisille yhtiömiehille yhtiösopimuksessa määriteltyjen osuuksien mukaan. Tämän jälkeen tulosta verotetaan sen omistajien omana tulona, jaettuna pääoma- ja ansiotuloon. Äänettömälle yhtiömiehelle maksetaan korkoa tämän sijoittaman pääoman perusteella. Tulon verotuksen vuoksi yritys ilmoittautuu ennakonperintärekisteriin ja maksaa ennakkoveroa. Ilmoitus tehdään ennen varsinaisen liiketoiminnan aloittamista, jotta liiketoiminta voidaan aloittaa heti, kun se on vain mahdollista. Yrityksen on ilmoitettava myös arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Yrityksen liikevaihto tulee ennusteiden (Liite 3) mukaan olemaan yli 10 000 euroa, jolloin rekisteriin on välttämätöntä ilmoittautua. Arvonlisävero tulee ilmoittaa ja tilittää Verohallinnolle oma-aloitteisesti kuukausittain ja tämä onnistuu muun muassa Verohallinnon verkkopalvelun kautta. Yrityksen maksaman arvonlisäveron suuruus määräytyy niin, että yrittäjä vähentää tuotteisiin tai palveluihin sisältyvistä ostoistaan maksamansa arvonlisäveron määrän, siitä määrästä, jonka se on itse omilta asiakkailtaan tuotteiden tai palveluiden myynnin yhteydessä perinyt. Näin samasta tuotteesta tai palvelusta ei tule maksettua Verohallinnolle kuin vain yhden kertainen arvonlisävero. (Verohallinnon www- sivut 2017.)

5.4 Kirjanpidon toteutus

Jokainen yritys on kirjanpitovelvollinen. Kirjanpidolla tarkoitetaan yrityksen tositteiden keräämistä, järjestämistä ja rekisteröimistä niin, että niiden kokonaisuudesta muodostuu kuva yrityksen tuotoista ja kuluista sekä omaisuudesta, varoista ja veloista. Kirjanpidon tarkoituksena on tuottaa tietoa yrityksen taloudellisesta toiminnasta, sekä pitää yrittäjän omat tulot ja menot erillään yrityksen vastaavista. (Yrittäjien www-sivut 2017.) Yrityksen on mahdollista hoitaa kirjanpitonsa itse. Se voi myös ulkoistaa taloushallintonsa tai osan siitä ostamalla sen palvelua tarjoavalta tilitoimistolta. (Yritys- Suomen www- sivut 2017.) Kommandiittiyhtiön on käytettävä kahdenker- taista kirjanpitoa, jossa pidetään kirjaa sekä rahan lähteistä että sen käytöstä (Verohal- linnon www- sivut 2017).

Toimeksiantajayrittäjä on koulutukseltaan taloushallinnon tradenomi. Näin ollen hän aikoo hoitaa yrityksen kirjanpidon ainakin sen alkuvaiheessa itse. Tähän tarkoitukseen yrittäjä ottaa käyttöönsä oman henkilökohtaisen tietokoneensa ja tulostimensa. Kir- janpidon toteuttamisen helpottamiseksi yrittäjä myös harkitsee tietokoneelleen kir- janpito-ohjelman hankkimista. Ohjelmien hinnat vaihtelevat sen mukaan, mitä ominaisuuksia niiltä haluaa, esimerkiksi kirjanpidon, budjetoinnin ja automaattiset tilinpäätös-, sekä veroilmoitukset. Toimeksiantaja on arvioinut kirjanpito-ohjelman hinnaksi noin 500 euroa ja sen ylläpitokustannuksiksi seuraavien tilikausien aikana 100 euroa. Tämä arvio perustuu kirjanpito-ohjelmien yleiseen hintatasoon markki- noilla.

Moni yrityksistä on tilintarkastusvelvollisia. Tämä tarkoittaa sitä, että yritys valtuuttaa itselleen laillistetun tilintarkastajan, joka suorittaa yrityksen kirjanpidon ja tilinpäätöksen asiakirjojen tarkastamisen ja vahvistaa niiden antaman informaation oikeelliseksi. (Suomen tilintarkastajien www- sivut 2017.) Tilintarkastukseen toimek- siantajayritys ei ole velvollinen, koska kyseessä on pienyritys. Tällaisessa yrityksessä tase eli tilinpäätöshetken taloudellinen asema on alle 100 000 euroa, liikevaihto on alle 200 000 euroa ja yrityksen palveluksessa on alle 3 henkilöä (Suomen tilintarkastajien www- sivut 2017).

5.5 Toimintakustannukset

Toimintakustannuslaskelmaan syötetään kaikki yritystoimintaan sisältyvät kustannukset. Tämän avulla nähdään, kuinka paljon yritystoiminta synnyttää kustannuksia tilikautta kohti. Toimintakustannusten vähentäminen myyntilaskelman mukaisesta tulosta näyttää, kuinka paljon yrittäjälle jää tuloa kaikkien kustannusten vähentämisen jälkeen. (Yritystulkin www- sivut 2017.)

Toimeksiantajayrityksestä laadittiin taloussuunnitelma (Liite 3). Suunnitelmalaskelmaan syötettiin yrityksen toimintakustannukset arvioina, jotka perustuvat Yritystulkin www- sivuilta löytyvään ohjeeseen toimintakustannusten arvioimiseksi. Yrityksen suurimpana menoeränä olivat toimitilakustannukset. Näihin arvioitiin kuluun ensimmäisen tilikauden aikana 20 163 euroa, joka on kuukautta kohti 1 680 euroa. Toimitilakustannukset ovat noin 62 prosenttia yrityksen ensimmäisen tilikauden toimintakustannuksista. Toimitilakustannukset sisältävät toimitilojen vuokran, sähkön, lämmön ja veden, sekä palovakuutuksen ja jäte- ja vartiointipalvelun. Sähkön kustannuksiksi arvioitiin Yritystulkin ohjeen mukaan 7 euroa neliöltä, jolloin sähkökustannukset ovat noin 1 120 euroa ensimmäisen tilikauden aikana. Lämmön kustannukset laskettiin niin, että kustannukset olisivat ohjeen mukaan noin 11 euroa neliöltä eli 1 760 euroa ja vesimaksu olisi noin 50 euroa ensimmäisen tilikauden aikana. Jättekustannukset muodostuvat niin, että sekäjäteastia ajatellaan tyhjennettävän kaksi kertaa kuukaudessa, jolloin kustannukset ovat 16 euro kuukaudelta ja 192 euroa koko vuodelta eli tilikaudelta. Vartiointikustannuksiksi arvioitiin ohjeen mukaan ensimmäiselle tilikaudelle kuuluva laitteiston asennus 1 000 euroa ja vuosittainen hälytysten valvonta 600 euroa, jolloin ensimmäisen tilikauden vartiointikustannukset olisivat noin 1 600 euroa.

Toimintakustannusten toiseksi suurimman erän muodostaa kone- ja laitekulut tilikaudella, jotka sisältävät toimitiloihin ostettavat kalusteet, sekä kassajärjestelmän. Näitä kuluja syntyy arvioin mukaan yhteensä noin 2 750 euroa ensimmäisellä tilikaudella, joka on 229 euroa kuukautta kohti. Toimintakustannukset koko ensimmäiseltä tilikaudelta olivat arvion mukaan 32 338 euroa. Kustannukset laskevat arvion mukaan noin 6 000 euroa seuraavalla tilikaudella, koska ensimmäiseen tili-

kauteen sisältyy erilaisia kertaluonteisia perustamismaksuja. Kun yrityksen toimintakustannukset kuukautta kohti kerrotaan kahdella, saadaan yrityksen vähimmäiskäytöpääoman määrä, joka ensimmäisellä tilikaudella on 5 390 euroa. Eli tämän verran yritys tarvitsisi rahaa päivittäisen toiminnan pyörittämiseen.

5.6 Myynti- ja kannattavuuslaskelma

Kannattava yritystoiminta tarvitsee riittävät myyntitulot, jotta pystyittäisiin kattamaan menot ja rahoituskustannukset. Kannattavan liiketoiminnan perusajatuksena on tuottaa voittoa. Uuden yrityksen perustaminen tai uuden tuotteen tuonti markkinoille saattaa olla aluksi tappiollista. Pitkällä tähtäimellä toiminnan tulisi kuitenkin olla kannattavaa ja erilaiset tappiolliset kriisivaiheet tulisi osata kääntää voitollisiksi. (Viitala & Jylhä 2014, 306.)

Myyntilaskelman laatimista pidetään taloussuunnittelussa tärkeimpänä laskelmana. Myyntilaskelma kertoo sen, mistä myyntitulot yritykseen kertyvät tuote- tai palvelutasolla eriteltynä. (Uusyrittäjäkeskuksen www- sivut 2017.) Toimeksiantajayrityksen myyntilaskelmaan otettiin mukaan sen pääsääntöisen toiminnan palvelut eli yksittäinen hoitopäivä, kuukausikortti, kymppikortti, koiraparkki, lomahoito sekä lisäulkoulutus. Näistä palveluista yritys hankkii pääsääntöisen tulonsa.

Myyntilaskelmaan (Liite 3) syötettiin palveluiden yksikköhinnat (Liite 1) ja ennusteet näiden myyntimäärästä tilikautta kohti. Laskelmasta on nähtävillä myös myyntimäärät jaettanu yhtä toimintakuukautta kohti. Yrityksen suurin tulonlähde on laskelman ennusteiden mukaan kuukausikortti. Yrittäjä ennustaa, että kuukausikortteja myytäisiin ensimmäisen tilikauden aikana 84 kappaletta, joka tekee seitsemän korttia kuukautta kohti. Näistä yrittäjälle syntyy liikevaihtoa 23 710 euroa ensimmäisen tilikauden aikana. Seuraavana tilikautena kuukausikorttien myynnin ennustetaan nousevan 96 kuukausikorttiin tilikauden aikana, joka tuottaa liikevaihtoa 27 910 euroa. Ennuste perustuu koirien suureen määrään Porin alueella ja näin ollen asiakkaiden lisääntymiseen, kun yritys ja sen palvelut tulevat tunnetummaksi alueella.

Toiseksi suurimpana liikevaihdon kasvattajana on ennusteen mukaan kymppikortti. Yrittäjä ennustaa näitä myytävän 24 kappaletta ensimmäisellä tilikaudella, mikä tarkoittaa kahta korttia kuukautta kohti. Kymppikortit tuottavat liikevaihtoa 4 065 euroa ensimmäisen tilikauden aikana. Ennusteeseen syötetyt lisäulkoilutuspalvelu ja koiraparkki tuovat yritykselle pienimmän liikevaihdon. Näiden molempien tuottama liikevaihto jää alle tuhanteen euroon. Kuljetuspalvelun tuottoja ei ole otettu talouslaskelmissa huomioon, koska sen käyttö oletetaan jäävän melko vähäiseksi ja myymälän tuottoja on vaikeaa ennustaa etukäteen, joten myös ne on tässä vaiheessa jätetty huomiotta. Yrityksen liikevaihdossa on siis huomioitu vain yrityksen varsinaisesta toiminnasta syntyvät tulot.

Kannattavuuslaskelmalla hahmotetaan yrityksen myyntitavoitetta. Laskelmassa tarkastellaan sitä, kuinka paljon esimerkiksi työtunteja vaaditaan tarvittavien tulojen synnyttämiseen. Kannattavuuslaskelman tuloksesta on siis nähtävissä se, kuinka paljon yrityksen on myytävä valitsemallaan hinnalla valitulla aikavälillä. Positiivinen tulos kannattavuuslaskelmassa tarkoittaa, että toiminta tuottaa tuloja kattamaan yrityksen kulut ja tuottaa yrittäjille elantoa. (Yritys- Suomen www- sivut 2017.)

Toimeksiantajayrityksen taloussuunnitelma (Liite 3) laskettiin niin, että tilikauden tulos olisi lähellä nollaa euroa eli yrityksen taloudellista kriittistä pistettä. Laskelman valmiin mallipohjan erilaisten tekijöiden takia laskelmassa ei päästy täysin nollatulokseen, vaan yritys jäi ensimmäisen tilikauden aikana 15 euroa tappiolle. Tätä lukua voidaan kuitenkin pitää toiminnan laajuuteen nähden erittäin pienenä ja tällä tavoin merkityksettömänä lukuna.

Nollatulokseen päätyminen tarkoittaisi sitä että yrittäjälle ei syntyisi tuloa, mutta kustannukset saataisiin katettua. Tällä tavoin laskelmasta nähtiin se, kuinka paljon yrityksen on tehtävä myyntituloa kattaakseen kaikki kustannuksensa. Jotta yritys pääsisi lähelle nollatulosta, on sen myyntiennusteen mukaisten tuottojen katettava kaikki toiminnasta aiheutuvat kustannukset. Yrityksen toimintakustannukset olivat yhteensä 32 338 euroa ensimmäisellä tilikaudella, mikä tarkoittaa, että yrityksen liikevaihdon olisi oltava vastaava. Myyntituloissa on kuitenkin huomioitava arvonlisävero eli 32 338 euron liikevaihto vaatii todellisuudessa 40 080 euroa verollista myyntiä, josta 24

prosentin arvonlisävero vähennetään. Yritys saa vähentää valtiolle tilitettävästä arvonlisäveron määrästä sen määrän, jonka se on itse maksanut arvonlisäveroa yrityksen hankintoja ostaessaan. Tämän vähennyksen jälkeen yritys tilittää jäljelle jääneen maksettavan arvonlisäveron valtiolle. (Verohallinnon www- sivut 2017.) Kuviosta 4 on nähtävissä yrityksen nollatuloksen muodostuminen pelkistetysti.

Myyntitulot	32 323	€
- <u>Kustannukset</u>	<u>32 338</u>	€
= Tulos	-15	€

Kuvio 4. Tulosbudjetti.

5.6.1 Kilpailijoiden kannattavuus

Opinnäytetyössä havainnoiduista viidestä koirahoitolasta kolmen hoitolan taloustiedot (Kuvio 5) oli nähtävillä julkisesti Asiakastiedon www- sivuilla. Tiedoista oli nähtävillä yrityksen liikevaihto, liikevaihdon muutos, liiketoiminnan tulos, liikevoittoprosentti, omavaraisuusprosentti sekä henkilöstön määrä. (Asiakastiedon www- sivut 2017.) Näitä tietoja voitiin verrata toimeksiantajayrityksen vastaaviin lukuihin ja sitä kautta arvioida tämän yrityksen kannattavuutta ja arvioitujen lukujen todenmukaisuutta.

Havainnoitujen hoitoloiden liikevaihdot ensimmäiseltä toimintavuodelta olivat 21 000, 30 000 ja 17 000 euroa. Liikevaihdon muutos oli näillä yrityksillä toisen toimintavuoden jälkeen 196,8 prosenttia, 14,7 prosenttia ja -11,8 prosenttia. Liiketoiminnan tulos yrityksillä oli ensimmäiseltä toimintavuodelta -27 000, -15 000 ja -2 000 euroa. (Asiakastiedon www- sivut 2017.) Kuviosta 5 on nähtävillä se, mitä korkeammat hinnat yrityksellä on niin sitä alhaisempi on sen liikevaihto. Vertailtujen yritysten liikevaihdon muutokset olivat hyvin eri suuruisia. Näyttäisi siltä, että yrityksellä joka keskittyy vain yhteen tuotteeseen on liikevaihto lähtenyt hurjaan kasvuun, kun taas yrityksellä, joka tarjoaa paljon erilaisia tuotteita, on liikevaihto lähtenyt laskuun. Liiketoiminnan tulos on ollut suurin yrityksellä, joka tarjoaa paljon

erilaisia tuotteita ja pienin yrityksellä, joka keskittyy vain yhteen tuotteeseen. Vertailuluvuista ei ole kuitenkaan nähtävillä sitä, kuinka paljon kullakin yrityksellä on kustannuksia. Kuvion perusteella hyvään tulokseen voi päästä yritys, joka keskittyy vain ydintuotteisiin laajan tarjonnan sijaan ja yritys, joka ei ole ylihinnoitellut omia palveluitaan markkinoilla vallitseviin hintoihin nähden. Myös kustannukset tulee pitää alhaisina, jotta liiketominnan tulos saataisiin positiiviseksi.

Hoitolat	A	B	C	D	E
Yksittäinen hoitopv	35 €	23 €	24 €	36 €	26 €
20 pv paketti	x	270 €	350 €	415 €	x
Kymppikortti	x	x	200 €	255 €	x
Lomahoito/vrk	x	28 €	x	45 €	26 €
Liikevaihto	21 000 €	x	30 000 €	17 000 €	x
Liik.vaihd.muutos	196,80 %	x	14,70 %	-11,80 %	x
Liik.toim.tulos	-27 000	x	-15 000	-2000	x

Kuvio 5. Palveluiden hinnoittelu ja taloustiedot.

6 RISKIT

Hyvä liiketoiminnan suunnittelu sisältää aina riskien analysointia. Riskien tunnistaminen ja niihin varautuminen auttaa yritystä pysymään toimintakykyisenä myös vaikeissa olosuhteissa sekä auttaa minimoimaan mahdollisten riskien haitallista vaikutusta. (Hesso 2013, 168.) Menestyvän yrittäjän on myös uskallettava ottaa riskejä, jotta yritystoiminta voi käynnistyä ja tulevaisuudessa kasvaa ja laajentua. (Viitala & Jylhä 2014, 340.)

Riskit voidaan jakaa esimerkiksi liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. Liikeriskejä ovat muun muassa kannattavuuden heikkeneminen ja muut ympäristössä tapahtuvat

taloudelliset tilanteet. Vahinkoriskejä taas ovat muun muassa erilaiset omaisuuteen tai henkilöstöön kohdistuvat riskit. (Hesso 2013, 168-169.) Tässä opinnäytetyössä hyödynnetään juuri tällaista riskien luokittelua.

Toimeksiantajayrityksen suurin liikeriski voidaan arvioida olevan yrityksen kannattavuuden heikkeneminen. Yrittäjällä ei ole täydellistä varmuutta sille, että hän tulee saamaan riittävästi asiakkaita, yritystoiminnan kanattavuuden ylläpitämiseksi. Hän ei voi myöskään tietää, miten kauan asiakkaat hänen palveluitaan tarvitsevat, esimerkiksi uusien kilpailijoiden ilmaantuessa markkinoille. Tulevaisuudessa yhteiskunnan taloudessa tapahtuvia muutoksiakaan ei voida etukäteen ennustaa, joten riskinä voidaan myös pitää kustannusten yllättävää kasvua, joka voi johtaa yrityksen talouden äkilliseen heikkenemiseen. Yritys tullaan perustamaan ainakin sen toiminnan alkuvaiheessa kommandiittiyhtiönä, joka tarkoittaa, että sen vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yrityksen mahdollisista veloista aina henkilökohtaisella omaisuudellaan. Talouden äkillinen heikkeneminen voi johtaa omistajien henkilökohtaisen talouden romahtamiseen ja omaisuuden menettämiseen. Äänetön yhtiömies voi esimerkiksi yrityksen konkurssissa menettää yritykseen sijoittamansa pääoman, mutta ei ole vastuussa yhtiön veloista.

Toimeksiantajayrityksen vahinkoriskeistä suurimmat kohdistuvat sen omistajiin ja henkilöstöön ylipäätään. Henkilöstöön kohdistuvista riskeistä suurin syntyy koirien kanssa työskentelystä. Vaikka henkilöstö olisi hyvin koulutettua ja asiansa osaavia, niin koirat ovat kuitenkin eläimiä ja niiden toiminnasta ei voida, varsinkaan uudessa ympäristössä, koskaan olla liian varmoja. Erilaiset puremat ja raapaleet voivat aiheuttaa muun muassa sairauslomia ja vahingonkorvauksia.

Yrityksen liikeriskejä voidaan lähteä pienentämään suunnittelemalla yrityksen markkinointi riittäväksi, keskittymällä palveluihin, niiden laatuun ja hinnoitteluun, sekä kehittämällä omaa ammattitaitoa, joka lisää uskottavuutta asiakkaiden silmissä ja auttaa siten mahdollisesti luomaan pitkäaikaisia asiakassuhteita. Yhteiskunnan talouden luomaan riskiin voidaan varautua muun muassa suunnittelemalla ennakkoon strategia siitä, miten ja mistä yrityksen kuluja on mahdollista lähteä pienentämään ja miten tuottoja voitaisiin yrittää kasvattaa asiakkaita menettämättä. Vastuunalaisiin yhtiömiehiin

itseensä kohdistuva velkavastuu on riski, joka yrittäjien on uskallettava ottaa, jos haluavat perustaa yrityksen kommandiitti-yhtiömuotoisena. Tätä riskiä voidaan yrittää pienentää keskittymällä kannattavan yritystoiminnan jatkuvaan kehittämiseen ja yrityksen talouden omavaraistumiseen ulkopuolisten rahoittajien sijaan.

Toimeksiantajan vahinkoriskeihin sisältyviä, henkilöstöön kohdistuvia riskejä, voidaan lähteä pienentämään kouluttamalla henkilöstöä toimimaan erilaisissa tilanteissa. Tulevilla yrittäjillä tulee olla ammattitaitoa koirien kanssa toimimiseen ja heidän on myös huolehdittava, että mahdolliset tulevat työntekijät saavat riittävän perehdytyksen työhönsä joko yrittäjiltä itseltään tai joltakin ulkopuoliselta taholta, esimerkiksi koirakouluista. Erilaisiin sairaslomatapauksiin yritys tulee varautumaan ja aikoo tehdä yhteistyötä vuokratyötä välittävien yritysten kanssa toiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi. Vakuutusyhtiöt myös tarjoavat erilaisia vapaaehtoisia vakuutuksia tapaturmien varalle ja näitä yrittäjän tulee tarkkaan miettiä ennen toimintansa aloittamista. Toimeksiantajayrittäjälle tehty talouslaskelma (Liite 3) laskee automaattisesti yrittäjälle vapaaehtoisien tapaturmavakuutuksen ja lainamäärän suuruisen henkivakuutuksen. Näiden yhteenlasketuksi kuluksi laskelma antaa 284 euroa ensimmäisen tilikauden aikana. Tärkeimpinä aloittavan yrityksen vakuutuksina voidaan pitää keskeytysvakuutusta, jolla turvataan yrityksen taloudellinen toiminta, jonkin keskeytykseen johtavan tapaturman ajaksi, työeläkevakuutusta, joka on yrittäjille pakollinen ja joka on huomioitu myös toimeksiantajayrityksen talouslaskelmassa (Liite 3) sekä tapaturmavakuutusta. (OP Ryhmän www- sivut 2017.)

7 YHTEENVETO JA POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia toimiva liiketoiminta- ja taloussuunnitelma koirien päiväkodille. Työn tarkoituksena oli myös arvioida tällaiseen liiketoimintaan sisältyviä riskejä. Työn tarkoituksena oli luoda tuotos, joka hyödyttäisi tulevaa yrittäjää liiketoiminnan aloittamisessa sekä kannattavuuden ja riskien arvioinnissa. Opinnäytetyön lopputuotoksen perusteella koirien päiväkodin perustamista Poriin voidaan pitää täysin mahdollisena. Miljoonatuloja tällaisesta liiketoiminnasta, tässä

laajuudessa, on kuitenkin turha lähteä odottamaan, eikä se varmasti ole toimeksiantajayrittäjän tavoitteenakaan. Tällaisen yritystoiminnan tuotot jäävät sen verran pieniksi, että toiminnan onnistumiseen vaaditaan aitoa intohimoa yrittäjyyttä ja koirien kanssa työskentelyä kohtaan.

Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa hyödynnettiin tietoa jo olemassa olevien koirahoitoloiden tarjoamista palveluista ja hintojen asetannasta. Näitä tietoja peilattiin laadittuun liiketoiminta- ja taloussuunnitelmaan. Olemassa olevia hintoja havainnoimalla pystyttiin laatimaan vastaavia hintoja mukaileva hinnasto ja suunnittelemaan tulevan yrityksen palvelun tarjontaa, havainnoimalla jo olemassa olevia erilaisia vaihtoehtoja. Tuleva yrittäjä pitää yritykselle suunniteltua hinnastoa hyvänä, koska hinnat vastaavat hyvin markkinoilla tällä hetkellä vallitsevia hintoja. Myös myyntimäärät pysyvät realistisina laaditussa taloussuunnitelmassa suunniteltujen hintojen mukaan laskettuna. Suunnitelmaan saatiin mukaan kaikki yrittäjän suunnittelemat palvelut, ja niiden mahdollinen kehittäminen ja laajentaminen tulevaisuudessa on hyvin toteutettavissa, kunhan riittävästä resursseista huolehditaan.

Taloussuunnitelmassa laadittiin laskelmat, joista käy ilmi tulevan yrityksen rahoituksen tarve ja lähteet, toimintakustannukset sekä myyntiennusteet. Näiden laskelmien avulla tuleva yrittäjä pystyy arvioimaan liiketoimintansa kannattavuutta ja muun muassa sitä, kuinka paljon yrityksellä tulee olla myyntiä sen kustannusten kattamiseen. Toimintakustannuslaskelmat laadittiin niin, että lopputuloksena päästiin lähelle nollatulosta, eli nähtiin se, kuinka paljon yrityksen tulisi tehdä myyntiä kattaakseen kaikki kustannuksensa. Laaditun myyntiennusteen mukaan yrityksessä pitäisi ensimmäisen toimintavuoden aikana olla koiria vakituisessa hoidossa seitsemän koira kuukaudessa, yksittäisiä hoitopäiviä tulisi myydä kuusi kuukaudessa, kymppikortteja tulisi myydä kaksi kappaletta kuukaudessa, koiraparkin myynnin tulisi olla 15 tuntia kuukaudessa, lomahoidon tulisi olla käytössä seitsemänä päivänä kuukaudessa ja lisäulkoilutusta tulisi myydä seitsemän kertaa kuukaudessa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että yrityksessä olisi yhtäaikaisesti koiria hoidossa seitsemästä kahteentoista yksilöä. Tällaisella asiakasmäärällä yritys pääsisi ensimmäisen toimintavuotensa eli tilikautensa aikana lähelle nollatulosta eli kriittistä pistettä, kun kustannukset ovat noin 32 338 euroa. Myyntimäärä vaikuttaa täysin todenmukaiselta ja toteutettavissa olevalta, mutta tässä on huomioitava kriittisesti se, saadaanko asiakkaita heti

yritystoiminnan alussa riittävästi ja pystytäänkö suunnittelut myyntimäärät todellisuudessa toteuttamaan. Koiria tulisi olemaan hoidossa yhtäaikaisesti sen verran, että toisen vastuunalaisen yhtiömiehen mukaan ottaminen olisi välttämätöntä.

Toimeksiantajayrityksen liikevaihto on laskelman mukaan ensimmäiseltä tilikaudelta 32 323 euroa. Havainnoitujen, jo olemassa olevien, koirahoitoloiden vastaavat liikevaihdot olivat 21 000, 30 000 ja 17 000 euroa. Näihin lukuihin verraten toimeksiantajan liikevaihto on hieman muita yrityksiä korkeampi. Tämä voi selittyä sillä, että laskelmien tarkoitus oli saattaa yrityksen tulos lähelle nollaa, vaikka todellisuudessa useimmat yritykset, kuten havainnoidutkin, tekevät tappiota ainakin toimintansa alussa. Näin ollen toimeksiantajayrityksen liikevaihto jää mahdollisesti alle suunnitellusta, jolloin luku vastaa hyvin jo olemassa olevien hoitoloiden vastaavia lukuja.

Liikevaihdonmuutos kuvastaa hyvin sitä, mihin suuntaan yrityksen myynti on menossa. Havainnoitujen yritysten liikevaihdot muuttuivat seuraavan tilikauden aikana 196,8 prosenttia, 14,7 prosenttia ja -11,8 prosenttia. Kahdella havainnoituista hoitoloista liikevaihto näyttää menneen positiiviseen suuntaan, kun taas yhden hoitolan liikevaihto on toisen toimintavuoden jälkeen laskenut. Toimeksiantajayrityksen liikevaihdonmuutos on talouslaskelman lukujen mukaan laskettuna toisen toimintavuoden jälkeen 29,3 prosenttia. Näin ollen liikevaihdon muutosta voidaan pitää melko maltillisena, ainakin ensimmäiseen havainnoituista yrityksistä verraten. Koirien päiväkodin perustaminen Poriin olisi laskelmien ja havaintojen perusteella mahdollista, mutta ainakin ensimmäisen toimintavuoden aikana luultavasti tappiollista. Tämä on silti hyvin yleistä aloittavilla yrityksillä ja täysin odotettavissa. Tulevaisuudessa toiminta voidaan saada kannattavaksi, jos yritys pääsee arvioituihin myyntimääriin.

Toimeksiantajayrityksen riskejä arvioitiin liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin tapahtuvan jaottelun avulla. Yrityksen suurimpana liikeriskinä nähtiin sen kannattavuuden heikkeneminen. Tätä riskiä tuleva yrittäjä voi pyrkiä pienentämään kehittämällä omaa ja yrityksensä toimintaa niin, että sitä voidaan pitää taloudellisesti kannattavana. Yhteiskunnan yleiseen taloustilanteeseen ja sen tulevaisuuteen yrittäjä ei voi juurikaan itse vaikuttaa, joten hän näkee, että tämä on vain riski, jonka jokainen tuleva yrittäjä joutuu ottamaan. Tähänkin riskiin on kuitenkin hyvä varautua ja miettiä sitä, mistä asioista yrittäjä voisi vähentää kustannuksia ja kuinka hän voisi tuottaa lisää myynti-

tuloja. On hyvä myös miettiä se kriittinen piste, jolloin yritystoimintaa ei voida enää pitää kannattavana ja sen toiminta jouduttaisiin mahdollisesti lopettamaan. Tähän liittyy myös riski, joka kommandiittiyhtiö yhtiömuotona aiheuttaa. Yrityksen vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön mahdollisista veloista aina henkilökohteisella omaisuudellaan, jolloin pitää tarkkaan miettiä se, kuinka pitkälle tällaisissa tilanteissa ollaan valmiita menemään ja milloin toiminta on todettava kannattamattomaksi. Vahinkoriskeihin arvioitiin erilaiset koirien aiheuttamat raapaleet ja puremat. Yrittäjä näkee, että riittäväällä henkilöstö koulutuksella ja kokemuksella tällaisia tilanteita pystytään välttämään, ja tämänkin riskin yrittäjä näki täysin tällaiseen liikeideaan kuuluvaksi. Riskin varalle on vain oltava oikeanlaiset toimintatavat, joilla sen seurauksia pystytään mahdollisuuksien mukaan minimoimaan.

Opinnäytetyön jatkotutkimusaiheena voisi olla haastattelu, jolla selvitettäisiin mahdollisten asiakkaiden kiinnostusta tällaisen yrityksen tarjoamiin palveluihin ja selvitettäisiin, mitä mahdolliset asiakkaat ovat valmiita maksamaan tällaisista palveluista. Tämä opinnäytetyö tarjosi vain arvioidun myyntimäärän, jonka yritys tarvitsisi toimintansa kustannusten kattamiseen, mutta ei tarkkaa tietoa siitä, löytyykö Porin alueelta tarpeeksi kysyntää tällaiselle palvelulle. Myös hinnoittelu oli täysin peilattu jo olemassa olevien koirahoitoloiden hinnoitteluun, joten tieto siitä, olisivatko mahdolliset asiakkaat valmiita maksamaan tällaisia hintoja, olisi myös hyvä selvittää.

LÄHTEET

- All Fur Dogz:n www-sivut. 2016. Viitattu 29.12.2016. <http://www.all-furdogz.com/etusivu>
- Animalian www-sivut. 2017. Viitattu 14.4.2017. <http://animalia.fi/>
- Asiakastiedon www-sivut. 2017. Viitattu 17.4.2017. <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/>
- Finnveran www-sivut. 2017. Viitattu 10.1.2017. <https://www.finnvera.fi/>
- Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Kauppakamari 2013.
- Hietamies, E. 2016. Haukut hoidossa. Apu 40, 22- 25.
- Kaakinen, E. 2015. ”Kahdeksan tuntia yksin kotona on liikaa”- koira mukaan töihin vai päiväksi hoitoon?. Yle uutiset 22.12.2015. Viitattu 28.12.2016. <http://yle.fi/uutiset/3-8544447>
- Karjalainen, L. 2013. Yrittäjän talousopas. Helsinki: Gaudeamus Oy.
- Koirien määrä kasvaa valtavaa vauhtia Suomessa: Yhä useammalla on jo kaksi koira. 2016. Aamulehti 3.11.2016. Viitattu 2.2.2017. <http://www.aamulehti.fi/>
- Maa- ja metsätalousministeriön www-sivut. 2017. Viitattu 14.4.2017. <http://mmm.fi/etusivu>
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.
- Minilexin www-sivut. 2017. Viitattu 17.4.2017. <https://www.minilex.fi/>
- Onnistu Yrittäjänä www-sivut. 2017. Viitattu 3.1.2017. <https://www.onnistuyrittajana.fi/>
- OP Ryhmän www-sivut. 2017. Viitattu 17.4.2017. <https://www.op.fi/op/henkiloasiakkaat?id=10000&srcpl=1>
- Oulun ammattikorkeakoulun www-sivut. 2017. Viitattu 3.1.2017. <http://www.oamk.fi/fi/>
- Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Porin kaupungin www-sivut. 2017. Viitattu 31.1.2017. <https://www.pori.fi/index.html>
- Suomen tilintarkastajien www-sivut. 2017. Viitattu 7.2.2017. <http://www.suomentilintarkastajat.fi/>
- TE- palvelun www-sivut. 2017. Viitattu 10.1.2017. <http://te-palvelut.fi/te/fi/index.html>

Tilastokeskuksen www-sivut. 2017. Viitattu 15.5.2017. <http://www.stat.fi/index.html>

Työtehoseuran www-sivut. 2017. Viitattu 15.5.2017. <http://www.tts.fi/talousopas-metsaalalle-etusivu>

Uranuksen www-sivut. 2017. Viitattu 4.1.2017. <http://www.uranus.fi/>

Uusyrityskeskukseen www-sivut. 2016. Viitattu 27.12.2016. <http://uusyrityskeskus.fi/>

Verohallinnon www-sivut. 2017. Viitattu 10.1.2017. <https://www.vero.fi/fi-FI>

Viitala, R. & Jylhä, E. 2014. Liiketoimintaosaaminen. Porvoo: Edita Publishing Oy.

Virtuaaliammattikorkeakoulun www-sivut. 2017. Viitattu 20.2.2017.
<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/030906/1113558655385.html>

Yrittäjien www-sivut. 2017. Viitattu 3.1.2017. <https://www.yrittajat.fi/>

Yrityksen Perustamisen www-sivut. 2017. Viitattu 3.1.2017. <https://yrityksen-perustaminen.net/>

Yritys-Suomen www-sivut. 2017. Viitattu 4.1.2017. <https://yrityssuomi.fi/>

Yritystulkin www-sivut. 2017. Viitattu 4.1.2017. <http://www.yritystulkki.fi/fi/>

LIITE 1

Hinnasto,

sis. alv. 24%

Päivähoito (arkisin klo: 7-17)

Yksittäinen hoitopäivä	25 €
Perheen toinen koira	20 €

Kymppikortti (Voimassa 3kk)	210 €
--------------------------------	-------

Kuukausikortti (sis. 20 hoitopäivää)	350 €
---	-------

Perheen toinen koira	260 €
----------------------	-------

Koiraparkki (alle 8 tuntia)	5 €/h
-----------------------------	-------

Lisätunti klo: 17 jälkeen (sovittava aina tapauskohtaisesti)	10 €/h
---	--------

Lomahoito

1-4 vrk	35 €/vrk
---------	----------

5-9 vrk	30 €/vrk
---------	----------

yli 10 vrk	25 €/vrk
------------	----------

Lisätunti (2h liukuma-aika)	10 €/h
--------------------------------	--------

Lisäpalvelut

Lisäulkoilutus	5 €/30 min
----------------	------------

Kuljetuspalvelu (20 km säteellä hoitolasta) (sovittava aina tapauskohtaisesti)	1 €/km
--	--------

LIITE 2

Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä

Toiminta

Yrityksen liikeidea on tarjota koirien päivähoitoa Porin ja sen lähialueiden koirien omistajille. Yritys tulee ainakin sen perustamisvaiheessa olemaan kahden omistajan hallinnoima kommandiittiyhtiö. Yrityksen visiona on kasvaa yrityksenä luotettavaksi ja monipuoliseksi koirien kokonaisvaltaista hoitoa ja kasvatusta tarjoavaksi yritykseksi. Yrityksen arvot perustuvat osaamiseen, ammattitaitoon ja positiivisuuteen. Asiakkaille halutaan tarjota luotettavaa palvelua, ja heille pitää syntyä kuva asiansa osaavista ammattilaisista.

Yrittäjän ammattitaito

Yrityksen tuleva yrittäjä on koulutukseltaan tradenomi. Hän aikoo hyödyntää omaa ammattitaitoaan hoitamalla yrityksen taloushallinnon ainakin yrityksen alkuvaiheessa itse. Tuleva yrittäjä on luonteeltaan hyvin oma-aloitteinen ja sitkeä sekä tarkka ja järjestelmällinen. Näitä ominaisuuksia voidaan pitää yrittäjälle tärkeinä yritystoiminnan onnistumisen ja yrittäjän yleisen jaksamisen kannalta. Tulevan yrittäjän lähipiirissä on myös muita yrittäjiä, joilta hän uskoo saavansa tukea ja tietoa yritystoiminnan perustamisen ja sen pyörittämisen kanssa.

Koirien hoitamisesta tai kouluttamisesta yrittäjällä ei ole olemassa minkäänlaista koulutusta. Hänellä on ollut perheessään aina koira, ja hän kokee siksi oman yritystoimintansa tärkeäksi. Yrittäjä aikoo ottaa toimintaansa mahdollisuuksien mukaan toisen omistajan, jolla hän toivoo olevan koirien hoitoon ja kouluttamiseen liittyvää ammattitaitoa. Yrittäjä itse aikoo opiskella koirien kouluttamista ennen yritystoiminnan aloittamista ja aikoo myös jatkuvasti kehittää omaa osaamistaan.

Tuotteet ja palvelut

Tulevan yrityksen peruspalveluna on koirien päivähoiton tarjoaminen. Yritys mahdollistaa asiakkailleen koirien tuomisen hoitoon tunniksi kerraallaan, koko hoitopäiväksi tai vakituisen, jokapäiväiseen hoitoon. Koirien päivähoito hinnoitellaan olemassa olevien hoitoloiden hintatasoihin peilaten. Yrityksen tarkoituksena on tarjota asiakkailleen myös niin kutsuttua lomahoitoa, eli asiakas voi jättää koiransa ympärivuorokautiseen hoitoon esimerkiksi lomamatkansa ajaksi. Toimeksiantajayritys rakentaa liiketilojensa yhteyteen myös pienen myymälän, jossa tullaan myymään erilaisia koirien hoitoon ja elämiseen liittyviä tuotteita, kuten ruokia, herkkuja ja leluja. Yritys aikoo myös mahdollisuuksien mukaan tehdä yhteistyötä muiden alueella toimivien koirien

palveluita tarjoavien yritysten kanssa. Tällaisia palveluita ovat eläinlääkäri, trimmaus ja muu hoidollinen palvelu, sekä koirien koulutusta tarjoavat yritykset.

Asiakkaat ja markkinat

Asiakkaita ovat Porissa ja sen lähialueella asuvat koiran omistajat. Yritys aikoo keskittyä nuoriin ja työssä käyviin asiakkaisiin, jotka todennäköisemmin tulisivat yrityksen tarjoamia palveluja tarvitsemaan. Yritys aikoo lähestyä näitä asiakkaita sosiaalisen median ja ilmaisjakelulehtien mainosten avulla sekä ylläpitämällä omia internetsivujaan.

Markkinat ja kilpailijat

Porin alueella toimii tällä hetkellä yksi koirien päivähoitoa tarjoava yritys. Tämä yritys ja sen kaksi työntekijää tuskin pystyvät vastaamaan yksinään Porin alueen kysyntään, jolloin toisen vastaavan yrityksen perustaminen voidaan nähdä positiivisena. Toimeksiantajayritys tarjoaa asiakkailleen vastaava koirien päivähoitoa kuin jo olemassa oleva yritys, mutta aikoo erottua kilpailijastaan mahdollistamalla asiakkailleen ympärivuorokautisen hoidon.

Käytännön toteutus

Yrityksen yritysmuoto tulee toiminnan alussa olemaan kommandiittiyhtiö ja mahdollisesti tulevaisuudessa, toiminnan laajentuessa, yritysmuoto muutetaan osakeyhtiöksi. Yrittäjä aikoo mahdollisuuksien mukaan etsiä yritykselleen tiloja Porin keskustan tuntumasta, paikasta, joka sijaitsisi hyvien liikkenneyhteyksien varrella ja johon asiakkaille olisi helppo tulla. Toimeksiantaja yritys toimii palvelun tuottajana, joten suuria kone- tai laiteinvestointeja ei tarvita. Toimeksiantajayritys tulee aluksi toimimaan sen kahden omistajan voimalla, mutta yrittäjä haluaa nähdä yrityksensä tulevaisuudessa myös työnantajana. Ensimmäisenä hänellä on tavoitteena tarjota nuorille porilaisille mahdollisuutta kesätyöhön.

LIITE 3

Palvelun tarjoaa:

BusinessOulu

YT4 TALOUSSUUNNITELMA



Laatija

Pvm.



RAHOITUSTARVE (alv 0%)		EUROA	RAHOITUS			EUROA
1. TOIMITILAT yhteensä	Tuki-%		6. PITKÄAIKAISET LAINAT		Yhteensä	10 000
- Maa-alueet, liittämämaksut yms.			Mistä	Korko-%	Laina-aika (v.)	Pääoma
- Verottomat kiinteistöt			Finnvera			
- Kiinteistöjen osto/rakentaminen			Pankki	4,0 %	6	10 000
2. KONEET JA KALUSTO yhteensä	Tuki-%	2 000				
			7. LEASINGRAHOITUS			
			8. OSAMAKSU			
			9. YRITYSTUET			
- liiketoimintakaupan tavaravarasto			-ELY-keskuksen investointituet			
- alkuvarasto		2 000				
- verottomat koneet ja kalusto						
3. MARKKINOINTI-INVESTOINNIT		2 800				
Takuuvuokra		2 560	11. OMA RAHOITUS yhteensä			245
Perustamismaksu		240	- omistajien pääomasijoitukset			245
			- Finnveran osakslainat			
4. KEHITTÄMISINVESTOINNIT						
5. MUU KÄYTTÖPÄÄOMA		5 445				
	Yhteensä	10 245			Yhteensä	10 245
	Rahan käyttö - Rahan lähteet, erotus	0				

TOIMINTAKUSTANNUKSET TILIKAUDELLE (alv 0 %)		1. TILIKAUSI		2. TILIKAUSI	2. TILIKAUSI
		Kuukausi	2017	2018	2019
	Tilikauden pituus (kk)		12	12	12
12	Yrityksen ottamien lainojen lyhennys ja korko tilikaudella	171	2 050	1 983	1 917
	- josta koron osuus	32	383	317	250
	- lainojen pääoma kauden lopussa		8 333	6 667	5 000
13	Osamaksurahoituksen kustannukset tilikaudella				
14	TyEL-työntekijöiden ja TyEL-yrittäjien rahapalkat tilikaudella				
	- Rahapalkat kuukaudessa				
	- palkanmaksukuukaudet		12,0	12,0	12,0
15	Palkkojen sivukulut	40 %	sivukulu-%		
16	Eläkekulut tilikaudella	184	2 209	2 275	2 343
	- YEL-maksun vuosipalkka, joka eläkemaksun perusteena	1 000	12 000	12 360	12 731
	- Käytettävä YEL-maksuprosentti laskennassa		18,41 %	18,41 %	18,41 %
	- vapaaehtoiset eläkemaksut				
17	Muut henkilösivukulut tilikaudella	124	1 484	1 490	1 532
	- YEL-yrittäjien tapaturma- ja henkivakuutusmaksut	24	284	290	296
	- YEL-yrittäjien työttömyyskassamaksut	100	1 200	1 200	1 236
	- muut TyEL-henkilöiden henkivakuutusmaksut				
18	Muut henkilöstökulut tilikaudella				
	- työterveyshuolto				
	- työvaatteet ja suojavälineet				
	- muut vapaaeht. henkilöstökulut (henkilöstön ruokailu, koulutus, virkistys, lahjat yms.)				
19	Toimitilakustannukset tilikaudella	1 680	20 163	19 163	19 738
	- vuokrat ja vastikkeet	1 280	15 360	15 360	15 821
	- sähkön, lämmön ja veden kulutuskustannukset	250	3 000	3 000	3 090
	- palovakuutettavan omaisuuden arvo	83	1 000	1 000	1 030
	- korjaus, puhtaanapito, vartiointi, jäte	150	1 800	800	824
20	Leasingrahoituksen vuosikulut, kun jäännösarvo on	30 %			

21	Työkone- ja työajoneuvokulut tilikaudella, liikekäyttö				
	- polttoainekulut				
	- huollot ja korjaukset				
	- vakuutus, katsastus, käyttömaksut, siirtomaksut, muut kulut				
22	Atk-laitetekulut ja -ohjelmakulut tilikaudella	42	500	100	100
	- laite- ja ohjelmavuokrat, ohjelmat, päivitykset ja ylläpito	42	500	100	100
	- Atk-laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto)				
23	Muut kone- ja laitekulut tilikaudella	229	2 750		
	- kone- ja kalustohuolto ja korjaus				
	- laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto) ja pienhankinnat	21	250		
	- muut kalustokulut	208	2 500		
24	Matkakulut (matkaliput, majoitus, ruokailu matkalla, muut matkakulut)				
25	Matkakustannusten korvaukset tilikaudella				
26	Markkinointikulut tilikaudella	167	2 000	40	41
	- ilmoitustilakulut, mainosyökulut, painotuotteet	167	2 000	40	41
	- muut markkinointikulut				
27	Hallintopalvelut tilikaudella				
	- vuokratyövoima, laki-, perintä- ja konsultointipalvelut, muut hallintokulut				
	- taloushallintopalvelut, tilintarkastus				
28	Tiedonhankinta tilikaudella (lehdet, kirjat, jäsenmaksut)				
29	Tieto- ja rahaliikenteen kulut tilikaudella	49	592	592	610
	- puhelinmaksut, datasiirtokulut	33	400	400	412
	- posti- ja lähettikulut	10	120	120	124
	- rahaliikenteen kulut	6	72	72	74
30	Vakuutusmaksut (vastuu-, keskeytys- ja oikeusturvavak., muut vakuutukset)	42	500	500	515
31	Toimistokulut	8	90	90	93
32	Muut kulut (kokous-, neuvottelu-, ajoneuvojen yksityiskäyttö, muut kulut)				
MYYNTIENNUSTE (kaikki hinnat sis. arvonlisäveron)			1 .JKAUSI	2. TILIKAUSI	2. TILIKAUSI
			Kuukausi	2018	2019
			2017		
Yksittäinen hoitopäivä	24,0 %	Liikevaihto	121,0	1 994	3 080
- veloitus hinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron			25,00	25,75	26,52
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %			20,16	20,77	21,39
- määrä (esim. laskutustunti)			6,0	96	144

Kuukausikortti	24,0 %	Liikevaihto	1 975,8	23 710	27 910	35 934
- veloitus hinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron				350,00	360,50	371,32
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %				282,26	290,73	299,45
- määrä (esim. laskutustunti)			7,0	84	96	120
Kymppikortti	24,0 %	Liikevaihto	338,7	4 065	6 280	8 624
- veloitus hinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron				210,00	216,30	222,79
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %				169,35	174,44	179,67
- määrä (esim. laskutustunti)			2,0	24	36	48
Koiraparkki	24,0 %	Liikevaihto	60,5	726	997	1 745
- veloitus hinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron				5,00	5,15	5,30
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %				4,03	4,15	4,27
- määrä (esim. laskutustunti)			15,0	180,00	240,00	408,00
Lomahoito	24,0 %	Liikevaihto	169,4	2 032	4 186	6 468
- veloitus hinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron				30,00	30,90	31,83
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %				24,19	24,92	25,66
- määrä (esim. laskutustunti)			7,0	84,00	168,00	252,00
Lisäulkoilutus	24,0 %	Liikevaihto	28,2	339	432	445
- veloitus hinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron				5,00	5,15	5,30
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %				4,03	4,15	4,28
- määrä (esim. laskutustunti)			7,00	84,00	104,00	104,00
33	MYYNTIENNUSTEEN MUKAISET TUOTOT (SUORITTEET, MYYNTIKATTEET)			32 323	41 798	56 296
34	- josta vähennetään TOIMINTAKUSTANNUKSET			-32 338	-26 234	-26 889
35	Kuukauden toimintakustannukset x 2 = minimi käyttöpääoman määrä			5 390	4 372	4 482
36	YRITTÄJÄLLE JÄÄVÄ TULO, KUN KAIKKI MENOT ON MAKSETTU			-15	15 564	29 407
37	POISTOT (25 % koneet ja kalusto, 7 % rakennukset)					
38	YRITTÄJÄN VEROTETTAVA TULO				17 231	31 074
39	LIIKEVAIHTO			32 323	41 798	56 296
40	Arvonlisäveron määrä			7 757	10 032	13 511
41	KOKONAISMYYNTI			40 080	51 830	69 807

AUKIOLO- / TYÖVIIKOT VUODESSA	52	52	52
AUKIOLO- / TYÖPÄIVÄT VIIKOSSA	5	5	5
MYYNTI PÄIVÄSSÄ (TOTEUTUVA)	154	199	268