

Kalle Kaappola

Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö

Syksy 2017

SeAMK Liiketalous ja kulttuuri

Tradenomi (AMK, Pk-yrittäjyys)

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Tradenomi (AMK)

Suuntautumisvaihtoehto: Pk-yrittäjyys

Tekijä: Kalle Kaappola

Työn nimi: Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Ohjaaja: Ulla Autio

Vuosi: 2017 Sivumäärä: 26 Liitteiden lukumäärä: 2

Opinnäytetyön aiheena oli luoda liiketoimintasuunnitelma perustettavalle yritykselle. Tarkoituksena oli luoda mahdollisimman hyödyllinen suunnitelma tulevaisuutta ajatellen. Toisena tavoitteena oli selvittää, millainen merkitys liiketoimintasuunnitelmalla on.

Opinnäytetyön teoriaosuus koostuu pääasiallisesti alan kirjallisuudesta ja eri internetsivustoista. Teoria kertoo yleisesti liiketoimintasuunnitelmasta ja sen luomisesta. Kuten esimerkiksi siitä, miksi liiketoimintasuunnitelman laatiminen kannattaa, mitkä ovat liiketoimintasuunnitelman haasteet ja mistä osista liiketoimintasuunnitelma muodostuu.

Työtä varten haastateltiin myös muutamaa yrittäjää, koskien heidän mielipiteitään liiketoimintasuunnitelman laatimisen merkityksestä.

Empiriaosuudessa laadittiin perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Tämä suunnitelma laadittiin liiketoimintasuunnitelmalle luotujen mallipohjien mukaisesti, kuitenkin niin, että kohdeyrityksen erityispiirteet huomioitiin. Liiketoimintasuunnitelma on salainen liite.

Työn tarkoituksena oli tarkastella, miten liiketoimintasuunnitelma etenee prosessina ja mitä tärkeitä asioita se sisältää. Usein liiketoimintasuunnitelman runkona toimii jokin tietty pohja, mutta silti jokainen laadittu liiketoimintasuunnitelma on kirjoittajansa näköinen. Työn keskeisenä kysymyksenä oli, kannattaako liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Kyllä se kannattaa, lähtökohdista riippumatta. Se saattaa tuntua prosessin alussa turhalta mutta on palkitsevaa lopussa.

Avainsanat: yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, pk-yritys

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School and Culture

Degree programme: Bachelor of business Administration

Specialisation: SME Business Management

Author: Kalle Kaappola

Title of thesis: Business plan for a starting company

Supervisor: Ulla Autio

Year: 2017 Number of pages: 26 Number of appendices: 2

The subject of the thesis was the creation of a business plan for a starting company. The purpose was to create a useful plan for the future. Another goal was to find out how important a business plan really is.

The theoretical part of the thesis is mostly based on related literature and different websites. The theoretical part deals with a business plan and its preparation at a general level, for example, why you should create one, what the challenges related to a business plan are, and what parts a business plan consists of.

For the thesis study, a few entrepreneurs were interviewed about their opinions about the importance of creating a business plan.

In the empirical part, a business plan was created for a starting company. This plan was created observing the guidelines used for creating business plans, but also the special characteristics of the case company were taken into account. The business plan is a classified attachment to the thesis.

The basic idea of this thesis was to examine how a business plan advances as a process and what important things it contains. A business plan is often based on a standard template; yet, every business plan looks different. The central question in the thesis was whether it is worthwhile to create a business plan. Indeed, it is, no matter what the starting point is. It might feel pointless at the beginning of the process, but it will surely be rewarding in the end.

Keywords: entrepreneurship, business plan, SME

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
1 JOHDANTO.....	4
1.1 Opinnäytetyön taustaa.....	4
1.2 Opinnäytetyön tavoite.....	4
1.3 Opinnäytetyön rakenne.....	5
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	7
2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma.....	7
2.2 Miksi liiketoimintasuunnitelman laatiminen kannattaa.....	8
2.2.1 Yrittäjien mielipiteet liiketoimintasuunnitelman laatimisesta.....	9
2.3 Liiketoimintasuunnitelman muodostuminen.....	11
2.3.1 Yritysriskit.....	11
2.3.2 SWOT-analyysi.....	13
2.4 Liiketoimintasuunnitelman osat.....	14
2.5 Haasteet laatimisesta.....	14
2.5.1 Laatimisen haasteet yrittäjien näkökulmasta.....	15
2.6 Yrityksen tavoitteet ja toiminnan kehittäminen.....	15
2.7 Rahoitus.....	16
3 TOIMIALAN TILANNE SUOMESSA.....	18
3.1 Taloustilanne.....	18
3.2 Toimialan muut toimijat.....	18
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN.....	21
4.1 Miten liiketoimintasuunnitelma tulisi laatia.....	21
4.2 Kuinka opinnäytetyössä laadittiin liiketoimintasuunnitelma.....	21
4.3 Liiketoimintasuunnitelman kuvaus.....	22
4.4 Yrityksen lähtökohdat.....	23
5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	24
LÄHTEET.....	26

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön taustaa

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi liiketoimintasuunnitelman kirjoittaja itse, suunnitelma oli omaan käyttöön mahdollisesti perustettavaa yritystä varten. Työn tavoitteena oli luoda mahdollisimman kattava liiketoimintasuunnitelma tulevaisuudessa perustettavalle yritykselle. Hyvä liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjyyden alussa lainan, starttirahan ja ym. muiden mahdollisten tukien saamisessa.

Yritystä perustettaessa joka paikassa painotetaan hyvän liiketoimintasuunnitelman suunnittelua. On tietenkin päivänselvää, että kukaan ei lähde rahoittamaan yritystä, josta ei ole kertoa tai esittää mitään konkreettista, siksi onkin tärkeää luoda mahdollisimman kattava liiketoimintasuunnitelma. Kuin usein sanotaan, hyvin suunniteltu on puoliksi tehty, sama pätee liiketoiminnassa. Pienellä suunnittelulla ennen liiketoiminnan aloittamista voi välttää monta suurta, virhettä joihin voi törmätä myöhemmin, jos ei ole asioita kunnolla suunnitellut.

Työssä keskityttiin pääasiassa yrityksen alkutaipaleeseen; yrittäjyyden aloittaminen, liiketoimintasuunnitelman laatiminen, itse liiketoimintasuunnitelma sekä rahoitus ja laskelmat. Työn perimmäisenä ideana oli tuoda esille, kuinka tärkeä liiketoimintasuunnitelma on yrityksen perustamisen kannalta ja miten hyvä liiketoimintasuunnitelma rakentuu.

1.2 Opinnäytetyön tavoite

Työn tärkeimpänä tehtävänä on auttaa yrittäjää suunnittelemaan alkavaa yritystoimintaa. Sen on tarkoitus toimia ikään kuin ohjeena ja selkeyttää lukijalle asioita, jotka koskevat yritystä. Yhtenä tärkeänä osana työssä nousee esille, että onko liiketoimintasuunnitelma todella niin tärkeä. Tästä liikkuu monia mielipiteitä, kuitenkin eniten tulee vastaan asiaa, jossa korostetaan sen merkitystä. Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa on tärkeää myös saada ulkopuolista näkökulmaa siihen,

että onko liiketoimintasuunnitelma niin tärkeä. Tähän kysymykseen haettiin vastausta tutustumalla teoriaan ja haastatteleamalla eri alan ja tason yrittäjiä.

Työn tarkoituksena on luoda yrittäjälle hyvät puitteet yritystoiminnan aloittamiseen ja saada yrityksen toiminta käyntiin.

Työn teoreettinen osuus keskittyy pääasiassa liiketoimintasuunnitelman laatimisen perusteisiin. Työssä kerrotaan olennaisista asioista, joita liiketoimintasuunnitelmaan olisi hyödyllistä sisällyttää. Useimmiten jo olemassa olevilla yrityksillä on jo valmis liiketoimintasuunnitelma. On kuitenkin olemassa yrityksiä, joilla sellaista ole, ja se voidaan siis laatia myös jo olemassa olevalle yritykselle. Tässä opinnäytetyössä laaditaan liiketoimintasuunnitelma yritykselle, joka vuokraa asiakkaalle tietynlaista tilaa.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Jokainen opinnäytetyö on kirjoittajansa näköinen. Tässä liiketoimintasuunnitelmassa tuotiin esille ne asiat, jotka ovat kirjoittajan mielestä tärkeitä sisällyttää liiketoimintasuunnitelmaan. On olemassa perusrunko, mitä voi käyttää ohjeena, kun rupeaa laatimaan liiketoimintasuunnitelmaa. Tässäkin tapauksessa perusrunko rakentui tämän ohjeistuksen ympärille ja siihen lisättiin tarpeelliseksi todettuja asioita.

Liiketoimintasuunnitelma luvussa käydään yleisesti läpi liiketoimintasuunnitelmaan liittyviä asioita, mikä se on, miksi sen laatiminen kannattaa, miten se muodostuu, liiketoimintasuunnitelman eri osat, laatimisen haasteet, tavoitteet ja toiminnan kehittäminen ja rahoitukseen liittyvät asiat.

Toimialan tilanne Suomessa luvussa kirjoitetaan yleisellä tasolla Suomen taloustilanteesta ja pohditaan markkina-alueen kilpailua ja kerrotaan yrityksistä, joiden ydintoiminta ei ole samaa, mutta jotka voidaan luokitella myös kilpailijoiksi. Luvussa kerrotaan myös, millä tavoin yritys voi erottua kilpailijoistaan.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen luvussa kerrottiin, miten liiketoimintasuunnitelma kannattaisi laatia. Se keskittyy kertomaan miten kirjoittaja itse laati liiketoi-

mintasuunnitelman, kun taas 2. luvussa keskitytään kertomaan yleisiä asioita liiketoimintasuunnitelmaan liittyen. Luvussa käsitellään myös yrityksen lähtökohtiin liittyviä asioita, avataan mikä on SWOT-analyysi ja miksi se on tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmaa.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen, tiivis esitys yrityksen toiminnan kokonaisuudesta. Se pitää sisällään ajatukset ja toimet, joilla yritys hallitsee valitsemaansa liiketoiminta-aluetta ja hoitaa kokonaisuutta. Liiketoimintasuunnitelmasta ilmenevät yrityksen menestystekijät, tulolähteet, strategia ja tekoja sekä valintoja ohjaava näkemys. (Pitkämäki 2001, 9.)

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen tärkein ja monipuolisin työväline. Kun sitä ruvetaan rakentamaan, joutuu yritys kartoittamaan oman ydinosamisensa lisäksi myös menestymisen lähteensä, vahvuutensa ja heikkoutensa. Yritys joutuu miettimään suhdettaan muihin vastaaviin, saman alan yrityksiin eli asemaansa markkina-alueellansa ja lisäksi myös mahdolliset tarpeet henkilöstö-, tuotanto-, kehittämis-, markkinointi- ja rahoitusresursseille. Huolellisesti laadittu liiketoimintasuunnitelma luo pohjan, jonka avulla yritys rakentaa toimintansa ja jonka avulla se menestyy. (Pitkämäki 2001, 9.)

Suunnitelman laatimisen yhteydessä perustajan on pakko miettiä yrityksen kaikkien osa-alueiden olemassaoloa ja tilaa. Hyvästä suunnitelmasta hyötyy eniten yritys itse. Hyvä suunnitelma toimii pohjana kaikelle yrityksen toiminnalle, liittyy se sitten investointeihin, koulutuksiin, henkilöstöresursseihin, rahoitukseen, tuotannon järjestelyyn, markkinointiin, mainontaan, alihankintaan tai muihin toiminnan kehittämisen liittyviin kysymyksiin. (Pitkämäki 2001, 9.)

Liiketoimintasuunnitelma (LTS) on monikymmensivuinen tuotos yrityksen liiketoimintaan vaikuttavista tekijöistä ja menestyksen kulmakivistä. Usein ajatellaan että itse LTS:n tekeminen on tärkeämpää kuin valmis tuotos. Tekijä oppii samalla kun kirjoittaa suunnitelmaa erilaisia asioita ja tulee pohtineeksi tekijöitä, joiden voi saada yrityksen lentoon tai vastaavasti tuhota sen. Liiketoimintasuunnitelma voidaan jakaa karkeasti kolmeen osaan:

- Mitä?

Tuotteet tai palvelut, joita kyseinen yritys tuottaa asiakkailleen. Se täytyy ol-

la ilmoitettu niin selkeästi, että potentiaalinen rahoittaja tai asiakas ymmärtää sen lisäarvopotentiaalin asiakkaalle ja yritykselle.

- Miten?
Tehdään selväksi logiikka, millä yritys saa tuotteet tai palvelut asiakkaan tietoon ja ostettavaksi. Määritellään alustavasti yrityksen strategia.
- Kenelle?
Määritellään segmentti, joihin tuotteet tai palvelut kohdistuvat. Näitä voivat olla ketä vaan. Rajattuna esim. autoilevat ihmiset jne.

Liikeidea kertoo välittömästi esim. potentiaaliselle rahoittajalle, mitä suunnitelma käsittelee (Hesso 2013, 24–25).

Liiketoimintasuunnitelma laaditaan kokoamaan yrityksen perustajan ajatukset yrityksen eteenpäin viemisestä yksin kansiin, joka selvittää tarvittaessa myös ulkopuoliselle perusasiat yrityksen toiminnasta. Suunnitelma kertoo myös, miten huolellisesti perustaja on paneutunut suunnitteluun. Pohjatietoihin kannattaa perehtyä huolellisesti ennen suunnitelman tekemistä. (Ruuska, Karjalainen & Johnsson 2001, 132.)

2.2 Miksi liiketoimintasuunnitelman laatiminen kannattaa

Tätä jokainen varmasti miettii, kun on perustamassa yritystä. Liiketoimintasuunnitelma on kuitenkin hyvä laatia siksi, että jos ja kun hakee rahoitusta yritykselleen, täytyy olla näyttöä, mitä aikoo ruveta tekemään. Mitä paremmin suunnitelma on tehty, sitä helpommin yleensä potentiaaliset rahoittajat sijoittavat rahojansa siihen.

Usein kuulee sanottavan, että ”hyvin suunniteltu on puoliksi tehty”. Huolellisen suunnittelun avulla yritys varautuu tulevaisuutta varten. Liiketoiminnan suunnittelu on yrityksen menestymisen kannalta tärkeä osa. Liiketoimintasuunnitelma on jatkuvasti muuttuva, kun yrityksen liiketoimintaa käynnistetään ja kehitetään, myös liiketoimintasuunnitelma muuttuu yrityksen liiketoiminnan mukana. Liiketoimintasuunnitelma auttaa keskittymään yrityksen ydinosamiseen ja se helpottaa epä-

kohtien havaitsemista ja lisäresurssitarpeet on helposti tunnistettavissa. (Koski & Virtanen 2005, 20.)

Liiketoimintasuunnitelma syventää ja laajentaa kirjoitetun liikeidean yrityksen visioksi ja strategiaksi. Suunnitelma esittelee kaikki keskeiset osat yritykseen liittyen. Suunnitteluun kannattaa paneutua huolella, sillä usein se auttaa täsmentämään ajatuksia ja pakottaa miettimään asioita, joita ei mielellään vielä miettisi tässä vaiheessa. Tällaisten katvealueiden valaiseminen suunnitelmassa saattaa paljastaa helposti heikkouksia tai mahdollisuuksia, jotka eivät olisi missään muussa yhteydessä tulleet esille. Asiantuntijoiden mukaan liiketoimintasuunnitelman laatiminen on yleistynyt yrittäjien keskuudessa, ja se on lisännyt toiminnan ammattimaisuutta ja lisännyt yrityksen mahdollisuuksia selviytyä. Liiketoimintasuunnitelma on yksi niistä asioista, joita yrittäjä osaa usein arvostaa vasta myöhemmässä vaiheessa yrittäjyyttä, kun ymmärtää sen arvon. (Puustinen 2006, 59–60.)

2.2.1 Yrittäjien mielipiteet liiketoimintasuunnitelman laatimisesta

Haastattelin tätä työtä varten kolmea eri alan yrittäjää. Kaikki yrittäjät olivat erikäisiä miehiä, iältään 35 - 60 vuotta. Kaksi yrittäjistä edusti PK-yritystä ja yksi mikroyritystä. Haastateltavat ovat toimineet yrittäjinä, 10 - 35 vuotta. Kaksi yrittäjistä on jatkanut jo olemassa olevaa perheyritystä ja yksi on perustanut itse oman yrityksensä.

PK-yrityksistä puhutaan silloin, kun yrityksellä on vähemmän kuin 250 työntekijää. Yrityksen vuosittainen liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa. (PK-yritys [12.10.2017].) Mikroyrityksestä puhutaan silloin, kun yrityksellä on alle 10 työntekijää. Lisäksi yrityksen vuosittainen liikevaihto on enintään 2 miljoonaa euroa. (Mikroyritys [12.10.2017].)

Haastattelussa ilmeni, että osa yrittäjistä näki liiketoimintasuunnitelman todella tarpeelliseksi, osa välttäväksi ja osa ei nähnyt minkäänlaista tarvetta sille. Tarpeellisuus nousi esille etenkin ongelmatilanteiden aikana, silloin oli hyvä turvautua liiketoimintasuunnitelmaan. Se toimi ikään kuin ohjeviivoina erilaisissa ongelmatilanteissa. Eri luokan yrittäjillä mielipiteet selvästi vaihteli sen mukaan kuinka kauan oli

toiminut yrittäjänä sekä minkä ikäisenä oli aloittanut yrittäjänä työskentelemisen. Yrittäjä joka oli itse aloittanut yrityksen ja lähtenyt kehittämään sitä, näki liiketoimintasuunnitelma paljon tärkeämmäksi, kuin muut yrittäjät. Haastateltavista vanhin yrittäjä, mikroyrityksen edustaja ei nähnyt liiketoimintasuunnitelmaa lainkaan tarpeellisena ja perusteli asiaa sillä, että yritys on toiminut sujuvasti ilman suunnitelmaa jo pian 60 vuotta. Yrittäjän mielestä liiketoimintasuunnitelma ei enää vaikuta merkittävästi yrityksen toimintaan. Yrittäjä perusteli päätöstä myös iälläään ja jäljellä olevilla työvuosillaan. Aloittava yrittäjä perusteli liiketoimintasuunnitelman tarpeellisuutta, sillä että yritys aloittaa toimintansa nollassa. Yrittäjän hakiessa esimerkiksi rahoitusta yritykselle, vaaditaan liiketoimintasuunnitelma, josta selviää kaikki olennaiset asiat.

Haastattelut mielipiteistä liiketoimintasuunnitelmaan liittyen tapahtuivat pääsääntöisesti suullisesti, yhdessä kolmesta haastattelukerrasta kirjoitin ylös mitä haastateltava sanoi. Yritys toimii jo toisessa polvessa ja on toiminut pian 40 vuotta. Liiketoimintasuunnitelma yrityksellä oli jo entuudestaan, mutta se laadittiin uudelleen ja laajemmin vuonna 2010. Sen jälkeen liiketoimintasuunnitelma on käyty läpi ja päivitetty tarpeen mukaan vuosittain, tammikuun aikana, koska silloin yrityksellä on tilinpäätös käytettävissä. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen vei yritykseltä paljon aikaa, mutta nyt kun se on tehty perusteellisesti, on päivitykset helppo ja mielekäs tehdä. Suunnitelmaa laatiessa tuli esille paljon asioita, joita ei osannut enemminkin miettiä ja jotka veivät paljon turhaa aikaa ja resursseja.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma tarjoaa hyvän rungon yrityksen toiminnan suunnittelulle. Myös asiakastyytyväisyys huomioitiin, kun liiketoimintasuunnitelmaa päivitettiin. Asioita, kuten asiakkaiden hankinta, tuotteiden kysyntä ja tuotekehitys tuli mietittyä täysin eri näkökulmasta. Samalla kerralla käytiin läpi yrityksen kilpailu- ja markkinatilanne, siinä saatiin paljon tietoa kilpailijoista, joka auttoi merkittävästi, kun suunniteltiin markkinointia ja tuotekehittelyä. Kokonaisuudessaan liiketoimintasuunnitelman laatiminen nähtiin uudelleen laatimisen jälkeen tärkeäksi ja kannattavaksi toimeksi. Nämä asiat saattaa helposti unohtua arjen töiden ohella ja siksi ne on hyvä olla jossain, mistä ne voi tarkistaa.

2.3 Liiketoimintasuunnitelman muodostuminen

Liiketoimintasuunnitelman muodostuminen alkaa yleensä tietojen keräämisellä yrityksen markkina-alueesta, potentiaalisista kilpailijoista ja yrityksen asiakkaista. Nykypäivänä internet on helppo tapa löytää tietoa näistä asioista, mutta sieltä täytyy osata poimia olennaiset asiat. (Puustinen 2004, 59.)

Vaikka jokainen liiketoimintasuunnitelma on erilainen kuin muut, pitää liiketoimintasuunnitelman pitää sisällään ns. perusrakenne, joka sisältää ainakin osan seuraavista asioista:

- Perustiedot yritystoiminnasta; nimi, yritysmuoto, sijainti ja toiminta-ajatus.
- Kuvaus yrityshankkeesta; tuotteet tai palvelut, asiakkaat, markkinat ja kilpailijat
- Kirjanpito ja talouden suunnittelu
- Laskelmat; rahoituslaskelmat, kannattavuuslaskelma ja tulosbudjetti
- SWOT-analyysi; yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat
- Tiivistelmä ja johtopäätökset

Tärkeintä on kuitenkin, että liiketoimintasuunnitelma on laadittu yrityksen näkökulmasta tavalla, jolla se hyödyttää eniten itse yrittäjää ja yritystä. (Holopainen 2014,14.)

2.3.1 Yritysriskit

Olennainen osa yrityksen toimintaa on riskien ottaminen. Toimintaa harjoitetaan voiton tavoittelemiseksi, ja voiton kääntöpuolena on riski eli epäonnistumisen mahdollisuus. Riski liittyy epävarmuuteen. Tuotannon tekijöitä hankkiessaan ja investointeja tehdessään yritys ei voi olla varma, että se saa niihin uhratut rahat takaisin. Epävarmuutta aiheuttavat aika ja asiakkaat. Investoinnit kohdistuvat tulevaisuuteen ja tulevaisuus on epävarmaa. Ei voida täysin varmasti ennakoida, mitkä tulevaisuuden olosuhteet tulevat olemaan. Tulevaisuuden epävarmuuteen liittyy myös asiakas. Asiakas voi tehdä päätöksensä täysin vapaasti, ostaa tai olla osta-

matta tai ostaa tuotteen/palvelun kilpailijalta. Mitä kauemmas tulevaisuuteen yrityksen investoinnit kohdistuvat, sitä suurempi epäonnistumisen mahdollisuus eli riski niihin liittyy. Tilastotieteessä riski merkitsee todennäköisyyttä. Se voi merkitä todennäköisyyttä, jolla pelaaja saattaa joko voittaa tai hävitä jotain. (Kinkki & Isokangas 2006,122.)

Yrityksen menestymisen kannalta sillä on oltava selkeä näkemys kohdattavista riskeistä sekä siitä, miten niihin tulisi suhtautua. Yritystoiminnan riskit jaetaan erilaisiin luokkiin. Yrityksen toiminnan kannalta on olennaista, että osa riskeistä voidaan siirtää sopimuksilla muiden kannettaviksi ja toisaalta osan riskeistä yritys joutuu kantamaan itse. Vakuutettavat riskit ovat tyypillisesti vahinkoriskejä, joihin liittyy aina tappion vaara eikä siihen missään oloissa voi liittyä voiton mahdollisuutta. Riskien toteutuessa seuraukset ovat aina haitallisia. Liikeriskit liittyvät yrityksen normaaliin toimintaan ja normaalisti niihin liittyy tappion ohella myös tuotto-odotusten pieneneminen tai toteuttamatta jääminen. (Kinkki & Isokangas 2006,124.)

Liikeriskejä ei periaatteessa ole mahdollista vakuuttaa. Karkeasti ottaen liikeriski toteutuu, kun yritys ei saa tarpeeksi asiakkaita ja toiminta muuttuu tappiolliseksi. Liikeriskit voidaan ryhmitellä teknisiin, sosiaalisiin, taloudellisiin ja poliittisiin riskeihin. Tekninen riski voi olla vaikkapa epäonnistunut tai liian vaativaksi osoittautunut tuotekehitysprojekti. Sosiaalinen voi toteutua vaikkapa henkilökunnan lakonuhkana. Taloudellinen riski voi liittyä kysynnän muutoksiin ja poliittinen riski poliittisten päätösten tekijöiden päätöksiin tai vaikkapa sotaan tärkeässä vienti maassa. (Kinkki & Isokangas 2006, 124.)

Riskien hallinta pyrkii ohjaamaan yrityksen toimintaa siten, että riskien toteutuminen on mahdollisimman epätodennäköistä tai että riskien toteutuessa taloudelliset vahingot jäisivät mahdollisimman vähäisiksi. Riskien hallinnan vaiheet ovat riskien tunnistaminen, riskien arviointi ja toimet riskien hallitsemiseksi. Riskien tunnistamisessa yritys käy läpi kaikki mahdolliset toimintaan liittyvät riskit. Jos riskejä ei tunnisteta, sitä vastaan ei voida myöskään suojautua. (Kinkki & Isokangas 2006, 126.)

Riskeistä arvioidaan sekä sattumistodennäköisyys että mahdollisen vahingon suuruus. Sattumistodennäköisyyden arviointi voi perustua tilastolliseen todennäköisyyteen tai subjektiivisiin tunteisiin ja kokemuksiin. Vahingon suuruutta arvioitaessa arvioidaan paitsi vahingon tai menetyksen suuruus sellaisenaan myös sen merkitys yritykselle. Riskien tunnistamisen ja arvioimisen perusteella päätetään, kuinka riskeihin suhtaudutaan. Riskien hallinnan välineitä ovat tällöin riskien välttäminen, pienentäminen, jakaminen, kantaminen ja siirtäminen. (Kinkki & Isokangas 2006,126–127.)

Liiketoiminnassa ei voi välttyä riskeiltä, on kuitenkin paljon erilaisia keinoja, millä riskeihin voi vaikuttaa. Riskien välttämällä tarkoitetaan sitä, että yritys ei ota lainkaan riskejä, mikä on mahdotonta yritystoiminnan kannalta. Huolellisella suunnittelulla tai suojaustoimilla voidaan pienentää riskiä merkittävästi. On myös muita keinoja, kuten riskien jakaminen eli riskit jaetaan toisen osapuolen kanssa. Riskien kantamisella tarkoitetaan, että riski otetaan tietoisesti eikä yritetä välttää sitä. Esimerkiksi sopimuksen avulla voidaan myös siirtää riski toiselle osapuolelle ja välttyä itse riskin ottamiselta.

2.3.2 SWOT-analyysi

SWOT tulee englannin kielestä ja muodostuu seuraavista sanoista; S=*Strengths* (vahvuudet), W=*Weaknesses* (heikkoudet), O=*Opportunities* (mahdollisuudet) ja T=*Threats* (uhat). SWOT-analyysi on erittäin tärkeä väline yritykselle, sillä voidaan tarkastella tekijöitä sisäisten ja ulkoisten tekijöiden näkökulmasta. SWOT-analyysin (liite1) pohjalta on myös helppo tehdä johtopäätöksiä ja niiden avulla suunnitella mahdollisia muutoksia. Tämän takia SWOT-analyysi on yksi olennainen osa liiketoimintasuunnitelmaa.

Hyvä SWOT-analyysi sisältää olennaiset toimialan menestymisen edellytykset, joita yritys vertaa omiin vahvuuksiin ja heikkouksiin. Täytyy miettiä etukäteen, mitkä ovat yrityksen mahdollisuudet käyttää ympäristön tarjoamat mahdollisuudet menestymiseen ja onko yrityksellä juuri niitä kykyjä, joita ympäristö yritykseltä odottaa. Yritys vertaa toimialan menestymisen edellytyksiä omaan osaamiseensa ja muuttaa edellytykset sisäisiksi vahvuuksiksi tai heikkouksiksi. Silloin yhtyvät yri-

tyksen ulkoiset tekijät ja yrityksen sisäinen toiminta. Vahvuudet ja mahdollisuudet yhdessä luovat edellytykset liiketoiminta-alueen hallintaan ja yrityksen menestymiseen. Heikkoudet ja uhat, yhdessä tai erikseen, estävät yrityksen hallinnan ja/tai menestymisen. Yritys hyödyntää vahvuuksillaan ulkoiset mahdollisuudet ja lisää heikkouksillaan ulkoisten uhkien toteutumista. (Pitkämäki 2001, 79–80.)

2.4 Liiketoimintasuunnitelman osat

Liiketoimintasuunnitelmalle ei ole mitään tiettyä kokonaisuutta, mitä sen pitäisi käsitellä, vaan se yleensä kattaa asiat, mitkä ovat olennaisia yritykselle, jota suunnitelmassa ollaan aloittamassa. Suunnitelma on kuitenkin hyvä rajata johonkin, sillä jos siinä yrittää kaikki asiat mainita, paisuu suunnitelma helposti liian pitkäksi ja sisältää paljon turhaa asiaa, mikä ei välttämättä ole olennaista yrityksen perustamisen kannalta. Tärkeintä on kasata liiketoimintasuunnitelma osista, jotka sopivat yritykselle, eikä yrittää laatia suunnitelmaa perinteisen kaavamallin mukaan.

Liiketoimintasuunnitelma on tiivis, kirjallinen esitys yrityksen toiminnan kokonaisuudesta. Tämä pitää sisällään ajatukset ja toimet, joilla yritys hallitsee markkina-alueita ja hoitaa kokonaisuutta. Liiketoimintasuunnitelmasta ilmenee yrityksen menestystekijät, yrityksen tulonlähteet, strategia ja yhteinen näkemys, joka ohjaa yrityksen toimia. Se on yritykselle erittäin tärkeä ja monipuolinen työväline. Suunnitelmaa laatiessa, yrityksen tulee kartoittaa oma ydinosuamisensa, menestymisen perusta sekä vahvuudet ja heikkoudet. (Pitkämäki 2001, 9.)

2.5 Haasteet laatimisesta

Laatimiseen liittyviä haasteita on monia. Kuten edellisessä kappaleessa mainittiin, suunnitelman rajaaminen olennaisiin asioihin on yksi tärkeä asia. Haasteena voi myös olla, mitkä asiat kannattaa sisällyttää ja mitkä asiat jättää pois liiketoimintasuunnitelmasta. Usein kun aletaan laatia liiketoimintasuunnitelmaa, yrittäjällä on jo mielessään selkeä liikeidea. On kuitenkin hyvä pitää mielessä, että liiketoimintasuunnitelman kanssa ei pidä missään nimessä hätäillä. Siinä tulee usein kohellettua ja sattuu virheitä, joita ei välttämättä tulisi jos suunnittelee asiat rauhassa.

Vaikka liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa yrittää huomioida kaikki mahdolliset seikat ja tehdä suunnitelmasta kattava ja samalla toimiva, aina jää huomaamatta jotain. Myös osa suunnitelmasta saattaa muuttua, kun sitä aletaan viemään käytäntöön ja muokkautuu sitä mukaa lopulliseen muotoonsa. Yrittäjän laatiessa ensimmäistä liiketoimintasuunnitelmaansa, tulee hänelle vastaan monenlaisia haasteita. Nämä haasteet opitaan välttämään kokemuksen ja käytännön myötä.

2.5.1 Laatimisen haasteet yrittäjien näkökulmasta

Suurimmaksi haasteeksi osoittautui eri haastateltavien mielestä se, että mitä kaikkea itse liiketoimintasuunnitelmaan pitäisi sisällyttää ja mitä ei. Jokainen liiketoimintasuunnitelma on erilainen tekijästä riippuen ja siksi oikeaa vastausta ei tuntunut olevan. Haasteeksi nähtiin myös valtaosalla haastateltavista ajanpuute/haluttomuus käyttää aikaa, joka tuntui olevan suurin syy siihen, miksi liiketoimintasuunnitelma on jäänyt päivittämättä tai tekemättä kokonaan. Kaikki yrittäjät olivat samaa mieltä siitä että, itse kirjallinen liiketoimintasuunnitelma ei ole niin tärkeä kuin yrittäjän oma visio. Yrittäjät kokevat konkreettisen työn olevan paljon tärkeämpää, kuin jatkuva liiketoimintasuunnitelman päivittäminen.

2.6 Yrityksen tavoitteet ja toiminnan kehittäminen

Ennen kuin yritys täydentää liikeideaansa ja miettii, millä keinoilla se aikoo hallita liiketoiminta-alueitaan, sen on päätettävä tavoitteistaan. Niiden pohtiminen päättää varsinaisen liiketoimintasuunnitelman strategisen osuuden. Tavoitteiden avulla yritys toteuttaa strategiaansa ja tehtävänsä. Tavoitteet toimivat mittareina, joiden seuraaminen osoittaa onko strategia toteutunut tai kuinka hyvin se on toteutumas- sa. Tavoitteet sidotaan normaalisti johonkin tiettyyn ajanjaksoon. Tavoitteet tulee miettiä siten, että ne täyttävät yrityksen oleellisen toiminnan. Tavoitteiden on oltava riittävän yksinkertaisia, jotta niiden seuraamisesta ei tule turhaa stressiä. Niiden on oltava mahdollisimman selkeitä, jotta niiden avulla voidaan nopeasti nähdä miten yritys on täyttänyt asettamiaan tavoitteitaan. Tavoitteet eivät ole myöskään pelkästään numeerisia, vaan myös konkreettisia. (Pitkämäki 2001, 102.)

Yrityksen ensimmäisenä tavoitteena on tietenkin saada tieto potentiaalisille asiakkaille tämänkaltaisen yrityksen olemassaolosta. Seuraavaksi on, kun asiakkaat ovat sisäistäneet yrityksen olemassaolon, tärkeää saada asiakasvirta yritykseen kasvamaan. Asiakkaiden kiinnostus pitää saada heräämään yritystä kohtaan, koska kun on kyse uudesta yrityksestä, saattaa monelle olla kynnys käyttää yrityksen palveluita, koska ei tiedä mitään siitä.

2.7 Rahoitus

Yritys tarvitsee rahoitusta investointeihin, käyttöpääomaan ja toiminnan käynnistämistä tai laajentamisesta sitoutuviin muihin kuluihin. Rahoitusta tarvitaan, koska tuotannon panokset on asetettava ensin ja tuotot tulevat vasta viiveellä. Yrityksen rahanlähteitä ovat pääomarahaus ja toiminnasta kertyvä tulorahoitus. (Viita 2006. 101.) Alkuvaiheessa yrityksen talouteen liittyvien tekijöiden arviointi on tulevaisuuteen suuntautuvaa, sillä yrityksellä ei ole takanaan taloushistoriaa, johon arvioinnin voisi perustaa (Koski & Virtanen 2005, 67).

Yrittäjän hankkeeseen sijoittama pääoma on tärkeä siitä syystä, että se antaa rahoittajille uskottavuutta hankkeeseen. Yleensä on katsottu, että yrittäjän oman sijoituksen tulisi olla vähintään 20 % hankkeen koko pääomatarpeesta, pienissä hankkeissa isompikin ja myös määrältään merkittävä osuus. Oman pääomanehtoista rahaa ovat myös yritystoimintaan mahdollisesti saatavat avustukset. (Holopainen 2014, 168.)

Yleisen vieraan pääoman lähde on pankkilaina. Lainan vakuudeksi pankit vaativat aina turvaavan vakuuden. Turvaavana vakuutena ei pidetä henkilötakausta. (Holopainen 2014, 168.)

Alkavan yrityksen tulee alkuvaiheessa investointien rahoittamisen lisäksi huomioidaan myös käyttöpääoman tarpeen eli lyhytaikaisen rahoitustarpeen, jota tarvitaan yritystoiminnan ylläpitämiseen. Yleensä yritykselle syntyy kustannuksia etupainotteisesti, ennen kuin se saa riittävästi myyntituloja näiden kustannuksien kattamiseen. Näitä kustannuksia ovat mm. raaka-ainekustannukset, palkat ja varas-

tointikustannukset. Lisäksi käyttöpääomaa sitoutuu myyntisaamisiin, kun asiakkaalle annetaan maksuaikaa. (Koski & Virtanen 2005, 69.)

Alkava yrittäjä kiinnittää käyttöpääoman tarpeeseen yleensä vähemmän huomiota kuin alkuvaiheen investointeihin. Näin ollen käyttöpääoman tarve usein aliarvioidaan, vaikka yrityksen elämäntaipaleen kriittisen alkuvaiheen turvaamiseksi asian tulisi olla juuri päinvastoin. (Koski & Virtanen 2005, 70.)

3 TOIMIALAN TILANNE SUOMESSA

3.1 Taloustilanne

Suomen taloustilanne on kääntymässä kasvuun usean heikon vuoden jälkeen ja indikaattorit näyttävät merkkejä kasvun jatkumisesta. Talouden kasvu on tällä hetkellä vain kotimaisen kysynnän varassa. Suomen talous on kuitenkin jäljessä, verrattuna muuhun euroalueen kehitykseen. Suomen pankin tekemän ennusteen mukaan talous kasvaa vuonna 2017 1,1 % ja vuonna 2018 1,0 %. (Suomen talouden ennuste 2016.)

Yleisellä tasolla Suomen taloudessa on aistittavissa positiivista kehitystä ja siksi nyt on uudella yrittäjällä hyvä mahdollisuus aloittaa uutta toimintaa. Talouden kehittyminen vaikuttaa positiivisesti kysyntään eri aloilla ja kuluttajien ostovoima lisääntyy, joka on hyvä asia pk-yritysten näkökulmasta. Uusia yrityksiä syntyy ja samalla kilpailu alalla lisääntyy.

3.2 Toimialan muut toimijat

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmästä tehdyn haun mukaan tämän toimialan yrityksiä on hyvin vähän Suomessa. Eri hakusanoilla löytyy vain noin kymmenen yritystä, jotka toimivat tällä alalla. Kun etsii useilla avainsanoilla liittyen hallitilaan tai vuokratilaan löytyi yrityksiä, jotka vuokraavat tilaa, mutta eri tarkoituksiin. (Yrityshaku [30.10.2016].) Hakujen perusteella saman alan yrityksiä ei toimi tällä alueella, vaan ne ovat keskittyneet suurempiin kaupunkeihin. Näitä kaupunkeja ovat esimerkiksi Tampere, Helsinki, Oulu, Turku jne. Markkinatilanne näyttää hakujen perusteella hyvältä, sillä lähialueella ei ole kilpailua ja menestyminen on itse yrittäjäs-
tä kiinni.

Hakujen perusteella Äänekoski oli lähin kaupunki, joissa kyseistä toimialaa on harjoitettu. Tämän perusteella tällä alueella ei ole ollut yhtään tämän alan yritystä, joka olisi harjoittanut samankaltaista yritystoimintaa. Tästä päätellen alueen me-

nestystä tällä alalla ei voi ennustaa ilman yritystoiminnan aloittamista. (Yrityshaku [30.10.2016].)

Yrityksiä jotka toimivat tällä alalla on hyvin vähän, kilpailua on siis vähän ja tämän toimialan yritykset ovatkin keskittyneet pääkaupunkiseudulle ja suurempiin kaupunkeihin. Potentiaalisiin kilpailijoihin voi kyllä laskea myös yksityiset henkilöt, jotka vuokraavat omia tilojaan, joita ei yrityshaulla löydy. Siksi onkin hankalaa kartoittaa täydellistä kilpailutilannetta. On myös olemassa monia yrityksiä, jotka vuokraavat tilaa eri käyttötarkoituksiin, joita ei voi täysin lukea yrityksen kilpailijoiksi.

Luku erikseen on vielä yritykset, joilla on paljon hallitilaa, esimerkiksi voidaan ottaa jokin suuri rengasliike. Yritystoiminnan kasvettua tai pienennettyä on jäänyt hallitilaa käyttämättömäksi ja vuokraakin sitä rengasliikkeen nimissä yleiseen käyttöön. Tämä myös omalta osaltaan vaikeuttaa kokonaiskuvan muodostamista tämän alan kilpailutilanteesta. Kuitenkin yleiskuva tämän toimialan kilpailutilanteesta näyttää yrityksen kannalta positiiviselta.

Laajasti ajateltuna kaikki, jotka kilpailevat asiakkaasi rahoista, ovat kilpailijoitasi. Keittiökauppiaille autokauppias on tässä suhteessa kilpailija, jos perheessä pohditaan, uudistetaanko keittiö vai vaihdetaanko auto. Jollakin aikavälillä molemmat näistä tuotteista ovat ajankohtaisia hankintoja. Kilpailijoita on usein täysin vaikea hahmottaa tarkasti, ellet tiedä, mitä asiakkaasi ovat todella ostamassa. Oman yrityksen aseman vertaamista väärin kilpailijoihin erilaistaa oman asemasi markkinoilla väärin. (Wikström 2013, 133.)

Yrittäjällä itsellään tulee olla tarkka käsitys, siitä miksi yrityksen tuotteet tai palvelut menevät kaupaksi. On hyvä tiedostaa myös, missä kilpailijasi ovat hyviä. Joskus kannattaa kuitenkin kyseenalaistaa omaa ajattelutapaa ja löytää uusia mahdollisuuksia, sillä kaikki ei aina ole täysin sitä miltä näyttää. Oma liiketoimintaansa ei pidä rakentaa suhteessa kilpailijoihin, vaan suhteessa omiin asiakkaisiin. On kuitenkin hyvä tietää, mitkä ovat kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet. Yrittäjän tulee tiedostaa, mitä asiakkaat arvostavat ja mitä eivät. Yrittäjän tulee löytää kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet ja muodostaa niistä yritykselle oma kilpailuetu. Yrittäjän tulee tarkastella myös ydinosaamisen ulkopuolella olevia markkinoita, onko

siellä toimijoita, joiden tuotteet tai palvelut voisivat korvata oman yrityksen tuotteet tai palvelut. (Wikström 2013, 134.)

4 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

4.1 Miten liiketoimintasuunnitelma tulisi laatia

Liiketoimintasuunnitelman laatimiselle löytyy vaikka kuinka monta erilaista tapaa, kuitenkin kaikki rakentuvat tietyn perusrungon ympärille. Liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää kaikki olennaiset asiat yrityksestä ja oltava niin kattava, että jos annat sen jollekin käteen, hän voi sen avulla perustaa yrityksen. Työssä laaditaan liiketoimintasuunnitelma uudelle yritykselle, joka jo sinänsä eroaa yleisestä tavasta laatia suunnitelma. Aluksi kyse on enemmänkin liikeidean rajaamisesta, suuntaamisesta ja lähtökohtien testaamisesta. (Ruuska ym. 2001, 13.)

Netistä googlettamalla löytyy useita erilaisia mallipohjia, johon on hyvä rakentaa yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Esimerkiksi yrityssuomi.fi-sivustolta löytyy tieto liiketoimintasuunnitelman keskeisestä sisällöstä, jota yrittäjä voi hyödyntää. Liiketoimintasuunnitelman laatimisen eri vaiheissa kuten suunnittelussa voidaan käyttää yrityksen ulkopuolisia henkilöitä. Sen seurauksena työn aikataulu jämäköityy ja yrityksen oman väen panos voi kohdistua paremmin pohdittaviin asioihin. Toinen rooli on kritiikin ja uusien näkemysten tuominen keskusteluun. (Ruuska ym. 2001, 14.)

4.2 Kuinka opinnäytetyössä laadittiin liiketoimintasuunnitelma

Jokainen laadittu liiketoimintasuunnitelma on erilainen tekijästä riippuen. Opinnäytetyötä tehtäessä liiketoimintasuunnitelma laadittiin sen pohjalta mikä on laatijan mielestä tärkeää. Osittain ohjaavana tekijänä toimi joskus koulussa jaettu mallipohja liiketoimintasuunnitelmasta, perusrunko rakentui sen perusteella. Loput osat olivat niitä, jotka olivat laatijan mielestä tärkeitä sisällyttää liiketoimintasuunnitelmaan. Sitä mukaan kun liiketoimintasuunnitelmaa laadittiin, tuli myös uusia ideoita ja niitä lisättiin mukaan sitä mukaan kun nähtiin tarpeellisiksi.

Työn toiminnallisessa osiossa aloittavalle yritykselle laaditaan liiketoimintasuunnitelma. Apuna suunnitelman laatimisessa käytetään siihen tarkoitettua kirjallisuutta,

opiskelumateriaaleja ja omaa tietoutta. Kirjoittamisen yhteydessä myös pohditaan paljon askarruttavaa asiaa; onko liiketoimintasuunnitelma todella niin tärkeä.

Kyseessä on toiminnallinen työ ja se toteutetaan laadullisena eli kvalitatiivisena tutkimuksena. Tiedon kerääminen liiketoimintasuunnitelmaa varten tapahtuu pääasiassa kirjallisuudesta ja internetistä. Käytettävä kirjallisuus käsittelee pääasiassa yrityksen liiketoiminnan suunnittelua ja perustamista. Työ on teoriapainotteinen, lukuun ottamatta toiminnallista osuutta.

Idea liiketoimintasuunnitelman laatimiselle lähti liikkeelle siitä, kun laatijalla oli visio perustettavasta yrityksestä. Ennen yrityksen perustamista vaaditaan kuitenkin suunnittelua ja asioiden miettimistä ja järkevin tapa tähän on laatia liiketoimintasuunnitelma. Mielekäästä liiketoiminnan laatimisesta tekee se että se tulee itselle. Kun tekee jotain itselle siihen usein panostaa paljon enemmän, koska haluaa sen olevan hyvä eikä keskinkertainen.

4.3 Liiketoimintasuunnitelman kuvaus

Itse liiketoimintasuunnitelma on laadittu erilliseksi liitteeksi. Liitteessä tulee salainen, koska se sisältää tietoa perustettavasta yrityksestä. Laaditusta liiketoimintasuunnitelmasta tuli sellainen, että siitä selviää kaikki olennaiset asiat yrityksen toimintaan liittyen. Käytännön osuus sisältää yrityksen liikeidean, missä kerrotaan mitä toiminta on käytännössä.

SWOT-analyysi, joka sisältää yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Riskianalyysi, jonka avulla voidaan huomata mahdolliset tulevat riskit ja pystytään varautumaan niihin. Käytännön osuus sisältää myös rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Rahoituslaskelmassa määritellään miten paljon yritys tarvitsee rahaa investointeihin. Kannattavuuslaskelmassa hahmotetaan yrityksen myyntitavoitte ja miten paljon yrityksen tulisi tuottaa tietyssä aikana.

4.4 Yrityksen lähtökohdat

Persoonallisten ominaisuuksien ohella yrittäjän on tärkeää tiedostaa yrityksen käynnistämiseen ja toiminnan pyörittämiseen liittyvät seikat, kuten henkilökohtaiset suhteet asiakkaisiin, neuvonantajiin, tavarantoimittajiin, alihankkijoihin, rahoittajiin jne. Yrityksen käynnistämistä helpottaa aineellisten edellytysten mahdollisimman suuri määrä ja ne tulee ennen yrityksen perustamista arvioida tarkasti. (Vesalainen ym. 1996, 52.)

Kuten moni yritys, tarkoitus on lähteä liikkeelle yksinkertaisella tavalla eli yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli toiminimellä. Tämä yritysmuoto on kaikista yksinkertaisin lähteä liikkeelle, kun perustetaan yritystä, se ei vaadi turhaa byrokratiaa ja sen perustamiskustannukset ovat todella pienet. Toiminnan alussa on tarkoitus että yritys pyörii yhden miehen varassa (omistajan), mutta tarvittaessa on mahdollista myös palkata toinen työntekijä, mikäli se on tarpeellista.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Työssä useasti kerrottiin miten jokainen liiketoimintasuunnitelma on kirjoittajansa näköinen. Mielikuva kokonaisuudesta ennen työn kirjoittamisen aloittamista oli hieman erilainen, kuin mitä se oli sen jälkeen kun työ oli valmis. Työn pohjana toimi tietty perusrunko, mikä on käytössä useimmissa liiketoimintasuunnitelmissa. Mielikuvana ennen laatimista oli että täydennetään tuohon nuo kohdat ja homma on valmis. Tekemistä kuitenkin oli yllättävän paljon enemmän ja kuten tekstissä sanotaan, kirjoittaessa työtä esiin nousi paljon asioita, jotka oli tärkeitä sisällyttää työhön ja joita ei osannut miettiä ennen kirjoittamista. Näiden asioiden tärkeys työssä korostui vasta kun sitä mietti kokonaisuutena.

Työssä pohdittava kysymys: kannattaako liiketoimintasuunnitelman laatiminen? Koulun myötä mielipiteeksi tästä on muodostunut se, että se on tarpeellinen, mutta ei välttämätön. Työn kirjoittamisen myötä kuitenkin mieli tämän asian suhteen on hieman elänyt. Haastattelujen yhteydessä kahdella yrityksellä ei ole ollut lainkaan alkutaipaleella liiketoimintasuunnitelmaa ja silti ovat menestyneet hyvin. Tärkeää on kuitenkin muistaa että yritykset on aloitettu jo useita vuosikymmeniä sitten ja ajat ovat muuttuneet merkittävästi siitä ja liiketoiminta kehittynyt. Nykypäivänä liiketoimintasuunnitelma on erittäin tärkeä työkalu yritykselle ja oikein laadittuna helpottaa arkisia toimia. Lisäksi aloittavan yrityksen olennainen osa on rahoitus, ilman kunnollista rahoitusta ei yritys voi menestyä..

Olennaisena asiana liiketoimintasuunnitelman laatimisen jälkeen on sen kehittäminen ja ylläpitäminen. Ajat muuttuvat koko ajan ja suunnitelma on hyvä pitää ajan tasalla päivittämällä sitä vuosittain tai tarpeen mukaan. Suunnitelmaa on paljon helpompi hyödyntää, kun sitä on päivitetty säännöllisesti vaikka se tuntuukin usein turhalta.

Työtä kirjoittaessa tuli huomioitua paljon asioita, joita ei olisi osannut pitää tärkeänä opinnäytetyötä tai liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa. Kirjoittaessa työtä, esiin tuli paljon tärkeitä asioita, jotka olisi helposti jäänyt pois suunnitelmasta ilman pohdimista kirjoittamisen yhteydessä. Usean kappaleen tärkeyttä pohtii, mutta kokonaisuutena ajatellen jokainen työssä oleva kappale on tärkeä.

Työssä esiin nousi, että liiketoimintasuunnitelman laatimista pidetään yleisellä tasolla tärkeänä osana liiketoimintaa. Oma mielipide liiketoimintasuunnitelman laatimisesta oli ristiriitainen, mutta opinnäytetyötä laatiessa mielipide liiketoimintasuunnitelmaa kohtaan muuttui vahvasti positiivisemmaksi. Erityisesti yrittäjien pienimuotoiset haastattelut toivat hyviä näkökulmia asiaan ja vahvistivat laatimisen tärkeyttä. Olipa kyseessä iso tai pieni yritys, uusi tai vanha, kannattaa liiketoimintasuunnitelma laatia.

Jatkuvasti kehittyvän liiketoiminnan myötä on tärkeää, että yrityksellä on liiketoimintasuunnitelma, mihin voi palata esimerkiksi ongelmatilanteissa. Haastatteluissa esiin nousi liiketoimintasuunnitelman päivittämisen tärkeys. Ajan tasalla oleva suunnitelma palvelee yritystä parhaiten. Itse olen asiasta samaa mieltä, koska jatkuvasti kehittyvän liiketoiminnan takia on ajan tasalla oleva versio suunnitelmasta paljon arvokkaampi, kuin päivittämätön vanha versio.

Yrityksen hakiessa rahoitusta, liiketoimintasuunnitelman tärkeys nousee esiin. Ilman kunnollista suunnitelmaa, rahoituksen saaminen hankaloituu. Esittäessä suunnitelmaa rahoittajille, voi helposti ilmetä asioita, joita ei välttämättä itse olisi ollenkaan huomannut ja mitä kannattaisi muuttaa. Hyvin toteutettu suunnitelma kertoo rahoittajalle, että laatija on tosissaan asian suhteen.

Opinnäytetyössä laadittu suunnitelma on valmis perustettavaa yritystä varten. Suunnitelma on luotu itselle valmiiksi, mahdollista yrityksen perustamista varten. Tällä hetkellä suunnitelma on ajan tasalla ja sen päivittäminen on jatkossa helpompaa valmiille pohjalle. Yrityksen perustaminen ei tällä hetkellä ole ajankohtaista, tarkoituksena on kuitenkin hyödyntää tehtyä suunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelma sisältää kaikki olennaiset osat yrityksen perustamista varten. Sen puolesta puitteet perustamista ja rahoituksen hakemista pitäisi olla kunnossa. Loput ovat kiinni itse yrittäjän toimista.

Itse suosittelen liiketoimintasuunnitelman laatimista jokaiselle yritykselle, lähtökohdista riippumatta. Eniten työ palkitsee kun sitä käytetään ja päivitetään säännöllisin väliajoin. Vaikka laatiminen saattaa tuntua turhalta ja aikaa vievältä, palkitsee se tekijänsä.

LÄHTEET

- Hesso, J. 2013. Hyvä Liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kamari Oy.
- Holopainen, T. 2014. Yrityksen perustamisopas. 23. uudistettu painos. Porvoo: Bookwell Oy.
- Kinkki, S & Isokangas, J. 2006. Yrityksen perustoiminnot. Porvoo: WSOY.
- Koski, T. & Virtanen, M. 2005. Tulos Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Mikroyritys. Ei päivystä. [Verkkosivu]. Tilastokeskus. [Viitattu 12.10.2017.] Saatavana: <http://www.stat.fi/meta/kas/mikroyritys.html>
- Pitkämäki, A. 2001. Pk-Yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Gummerus Kirjapaino Oy.
- PK-yritys. Ei päivystä. [Verkkosivu]. Tilastokeskus. [Viitattu 12.10.2017.] Saatavana: http://www.stat.fi/meta/kas/pk_yritys.html
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. 2.uudistettu painos. Keuruu: Otava.
- Ruuska, M., Karjalainen, L. & Johnsson, R. 2001 Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kuopio: Finnvera Oyj.
- Suomen talouden ennuste. [verkkojulkaisu]. Euro&Talous 3/2016. [Viitattu 02.10.2017]. Saatavana: <https://www.eurojatalous.fi/fi/2016/3/suomi-on-palaamassa-kasvu-uralle/>
- Vesalainen, J., Försti, Y., Nieminen, P., Soini, M. & Viitala, J.1996. Aloitanko oman? Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.
- Viita, J. 2006. Yrittäjän taloushallinnon perusteet. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.
- Wikström, J. 2013. Markkinoinnin käsikirja yrittäjälle. Espoo: Myllylahti Oy.
- Yrityshaku. Ei päivystä. [Verkkosivu]. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. [Viitattu: 30.10.2016]. Saatavana: <https://tietopalvelu.ytj.fi/yrityshaku.aspx?yavain=&tarkiste=19652AEBD04AC78D1C24560363BC69B866B6D785>

LIITTEET

Liite 1 SWOT-analyysi (salainen liite)

Liite 2 Yrityksen tiedot (salainen liite)