

Tino Ilari Tuovinen

LIIKETOIMINNAN PERUSTAMINEN

Liiketoimintasuunnitelman laadinta

**Opinnäytetyö
CENTRIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
toukokuu 2019**

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Centria-ammattikorkeakoulu	Aika Kesäkuu 2019	Tekijä/tekijät Tino Tuovinen
Koulutusohjelma Liiketalous/Tradenomi		
Työn nimi LIIKETOIMINTASUUNNITELMA. Liiketoiminnan perustaminen		
Työn ohjaaja Janne Peltoniemi		Sivumäärä 18 + 8
Työelämäohjaaja		
Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuoda toimeksiantajalle ilmi mitä kaikkea yrityksen perustaminen vaatii ja mitkä asiat on hyvä tietää jopa ennen yrityksen perustamista. Tuloksia on tarkoitus hyödyntää oman yrityksen perustamisessa. Opinnäytetyön teoriaosuus koostuu pääasiallisesti alan kirjallisuudesta ja useista internetsivustoista. Yrityksen perustamisesta löytyy paljon kirjallisuutta ja erilaisia tietolähteitä asiakirjoineen internetsivustoista. Liiketoiminnan perustamisesta löytyy myös konsultointi yrityksiä, jotka tarjoavat palveluitaan joko maksusta tai maksutta. Työn tarkoituksena oli tarkastella, mitä aloittavan yrittäjän tulee ottaa huomioon liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa ja miksi. Liiketoimintasuunnitelmalle löytyi valmiita ja useita erilaisia pohjia, liitteistä löytyy täydennetty liiketoimintasuunnitelma.		
Asiasanat Liiketoimintasuunnitelma, rahoitussuunnitelma, riskit, yritysmuodot, yrityksen lopetus.		

Centria University of Applied Sciences	Date June 2019	Author Tino Tuovinen
Degree programme Bachelor of Business Administration		
Name of thesis BUSINESS PLAN. Founding business activity		
Instructor Janne Peltoniemi		Pages 18+8
Supervisor		
The meaning of this Thesis is to point out what things are required for establishing a firm and what are good to know before-hand for the applicant. Applicant for this Thesis was the author of the thesis. Theoretical part of the thesis is mainly from literature and from different web sites. There are lot of knowledge of establishing a firm as textbooks and there are even consultant firms that gives services about establishing and how to run it, whom charge service payment or doesn't. The point of this thesis were to evaluate the knowledge what and why entrepreneur need to consider when making business plan. There are many different business plan formats and in the end of thesis you can find one example in attachments.		

Key words Business plan, company forms, ending company, financing plan, risks.
--

TIIVISTELMÄ
ABSTRACT
SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 TIETOA YRITTÄJYYDESTÄ.....	3
3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	5
3.1 Liiketoimintasuunnitelma.....	5
3.2 Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet	6
4 YRITYKSEN RAHOITUS JA TALOUS	10
4.1 Rahoitussuunnitelma.....	10
4.2 Pääomat.....	11
4.3 Avustukset ja tuet.....	11
4.4 Arvonlisävero.....	12
5 YRITYSTOIMINNAN RISKIT	13
6 YRITYSTOIMINNAN LOPETTAMINEN.....	15
7 POHDINTA	16
LÄHTEET.....	18
LIITTEET	
KUVAT	
KUVA 1. Liiketoimintasuunnitelman vaiheet kokonaisuudessaan.....	6
TAULUKOT	
TAULUKKO 1. SWOT-analyysi.....	8

Opinnäytetyön päätarkoitus on kartoittaa, mitä tarvitsee tietää yrityksen perustamiseen liittyen. Samalla tutkitaan liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ja lopuksi tutkitun kirjallisuuden perusteella tehdä liiketoimintasuunnitelma myöhemmin perustettavalle yritykselle. Tarkoitukseni on perustaa yritys sen jälkeen, kun olen suorittanut ammattikorkeakoulu- tai yliopistotasoisin IT-tutkinnon. Tarkoitus on luoda liiketoimintasuunnitelma ATK-huolto ja -palveluyritykselle, jonka tarkoituksena on luoda elinkeinoharjoittajalla täysipäiväinen työ. Opinnäytetyössä tutkitaan myös, mitä yritysmuotoja on olemassa. Yritystoiminnassa on positiivista, jos asiakasmäärä kasvaa niin suureksi, että on palkattava lisää työvoimaa. Kun aloittaa yksittäisenä toimihenkilönä, tulee tehdä muutoksia yrityksen yhtiömuotoon.

Liiketoimintasuunnitelma on yksinkertainen, tiivis ja kirjallinen esitys perustettavan yrityksen toiminnasta. Se sisältää yrityksen tavoitteet, strategiset suunnitelmat tavoitteiden saavuttamiseksi, ominaisuudet ja näkemykset yrityksen toimiympäristöstään uhkien ja riskitekijöiden kannalta.

Nykyaikana tuntuu siltä, että valtio yrittää kannustaa yhä enemmän nuoria ja miksei keski-ikäisiäkin ihmisiä yrittäjyyteen. Teoriassa henkilön pitää vain saada hyvä yritysidea ja lähteä kehittämään ideaa eteenpäin. Joskus eteen saattaa kuitenkin tulla vastoinkäymisiä kuten oman tietämyksen puutteet tai vaikkapa maailman korkomarkkinoiden muutokset esimerkiksi inflaatio. Internetissä on paljon tietoa ja testejä yrittäjyyteen liittyen. Suosittelen lämpimästi lukemaan internetistä myös ihmisten kirjoittamia tarinoita ja kokemuksia yrittäjyydestä: onnistumisia ja epäonnistumisia. Yrityksen perustaminen vaikuttaa helpolta, mutta yrittäjyys ei ole kuitenkaan yksinkertaista, ainakaan henkilölle, joka ensimmäistä kertaa perustamassa yritystä. Suurimpia huolenaiheita aiheuttavat kannattavuuslaskennat ja rahoituksen saaminen. Kaikilla ei välttämättä ole suurta pääomaa, varsinkaan sellaisia summia, joilla voisi kokeilla hetken yrittäjyyttä. Yrittäjyys vaatii ennen kaikkea huolellista suunnittelua ja harkintaa. Opinnäytetyön mahdollistaa luonnolliselle henkilölle valmiuden teoriatasolla yrityksen perustamiseen, sen ylläpitämiseen ja sen lopettamiseen.

Yrittäjyys ei sovi kaikille ja sen saattaa huomata vasta yritystoiminnan alkamisen jälkeen. Suomessa huomattava määrä toimihenkilöitä lopettaa liiketoimintansa, siksi koen aiheelliseksi ottaa opinnäytetyössä huomioon myös tämä asia, kuinka lopetetaan yritystoiminta tai miksi se joudutaan lopettamaan.

Vuoden 2017 Tilastokeskuksen ja Yritysrekisterin tietojen mukaan Suomessa on mikroyrityksiä 93,2%. Mikroyritys on nimensä mukaisesti pieni yritys, joka on mitattu työntekijöiden lukumäärän mukaan yhden ja yhdeksän henkilön välillä. Edellä mainittuna vuonna mikroyritykset työllistivät 264519 henkilöä yhteensä (Tilastokeskus 2017.) Suomen yleisin yritysmuoto on yksinyrittäminen, joka kuuluu mikroyrityksiin ja tämä yritysmuoto kattaa Suomessa 60% kaikista yrityksistä. Yksinyrittämisen voidaan ajatella olevan yrityksen perusmuoto, josta se voi laajentua suuremmaksi yritykseksi, mikäli se on mahdollista tai tarpeellista. (Viitala & Jylhä 2013, 28.)

Monella yrityksellä on huippuosaajia, ja heidän osaamistaan pyritään siirtämään toisille työntekijöille, esimerkiksi oppipoika-mestari-ajattelumallilla. Isot yritykset, joilla on rahaa ja varaa, pystyvät ostamaan näitä huippuosaajia, esimerkiksi luomalla sellaisen organisaatiokulttuurin, jossa nämä huippuosaajat viihtyvät. Yritykset ymmärtävät, että he ovat tärkeitä työntekijöitä eikä heillä ole varaa tai halua menettää heitä. (Hesso 2015, 63-64.)

Yritysmuotoja on useita eri vaihtoehtoja, mikä saattaa tuottaa joillekin hankaluuksia. Kaikki yritysmuodot ovat hyviä vaihtoehtoja, sillä yrittäjän tehtävänä on perehtyä mikä yritysmuoto tukisi hänen tai heidän yrittäjyyttään. Lähtökohtana on ensin selvittää, kuinka monta henkilöä lähtee yhdessä yrittämään. On myös mahdollista, että ensin lähtee yksinyrittäjänä toimimaan ja myöhemmin yritykseen tulee lisää toimihenkilöitä mukaan. Yritystä perustaessa tulee ajatella myös pidemmän matkan tähtäimellä. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo, 50.) Suomessa yritysmuodot jaetaan kahteen eri pääryhmään: pääomayrityksiin ja henkilöyrityksiin. Pääomayrityksiin kuuluvat yksityinen toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Pääomayrityksessä yrittäjän vastuu ovat yhtä suuret kuin sijoitettu pääomapanos. Henkilöyrityksiin kuuluu vain osakeyhtiö ja osuuskunta. Henkilöyritysten yrittäjät kantavat yrityksen vastuut koko omaisuudellaan, toisin kuin pääomayrityksissä. (Viitala & Jylhä 2013, 55.)

Yksityinen toiminimi on yleisin yritysmuoto Suomessa. Toiminimiyrittäjällä on päättää itse omista päätöksistään, ja samalla tämä asia tuo vastuuta. Yrittäjä vastaa kaikella omaisuudellaan

yrittäjien tekemistä sitoumuksista, sekä henkilökohtaisella, että yritykselle kuuluvalla omaisuudella. (Viitala & Jylhä 2013, 55)

Mikäli yrityksessä on esimerkiksi kaksi yhtiömiestä heille paras mahdollinen yhtiömuoto on avoin yhtiö. Avoimessa yhtiössä tärkeimmäksi asiaksi osoittautuu luottamussuhde toisiin yhtiömiehiin, esimerkiksi jokaisella yhtiömiehellä on mahdollisuus nostaa yrityksen varoja, jos he niin sopivat siitä. Yhtiömiesten tulee kyettävä sopimaan tarkasti yrityksen toimintatavasta ja periaatteista, joita noudatetaan yrityksen hyväksi. (Viitala & Jylhä 2013, 55-56.)

Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä esiintyy sekä yhtiömiehiä että äänettömiä yhtiömiehiä. Äänetön yhtiömiestä on vain sijoittanut rahaa yhtiöön eikä hänellä ole vastuuta yhtiössä ja heidän asuinpaikoilleen ei ole vaatimuksia toisin kuin varsinaisille yhtiömiehille. Tässä yritysmuodossa pitää olla vähintään kaksi yhtiömiestä, toisin sanoen omistajia. Omistajien tulee asua pysyvästi Euroopan talousalueella. (suomi.fi.)

Yksi turvallinen yrittäjyydenmuoto on nimeltään franchising-yrittäjyys. Franchisingin antaja ja franchising-yrittäjä tekevät sopimuksen, jonka nojalla yrittäjä saa valmiiksi tuotteen tai palvelun ja konseptin. Sopimuksella hän myös sitoutuu toimimaan ennalta määrättyjen periaatteiden mukaan. Franchising-yrittäjyyden suurena hyötynä on, että yrittäjä saa esille tunnetun brändin ja apuja markkinointiin sekä varmasti muitakin tukea yrittäjyyteen. (Viitala & Jylhä 2013, 28.)

Yritystoiminta on haastavaa, mutta yrittäjällä on aina mahdollisuus menestyä, kunhan hän on tehnyt yrityksen perustamisasiat huolellisesti ja muistaa kehittää omaa toimintaansa jatkuvasti. Yrittäjille on tarjolla paljon erilaisia apuja, kuten rahoituspalveluja, tilinhoitopalveluja sekä yritysneuvonta palveluita. (Alikoski 2016, 152.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustaminen voidaan kiteyttää kolmeen vaiheeseen: liikeidean kehittämiseen, liiketoiminnan suunnitteluun ja perustamiseen sekä kasvuun. Liikeidean kehittämisen vaiheessa uusi yrittäjä selvittää, minkälainen markkinarako hänen yrityksellensä olisi alueella, jolla hän haluaa harjoittaa yritystoimintaansa. (McKinsey & Company 1999, 23.) Liikeidean suunnitteluvaiheessa yrittäjä hahmottelee yritystoimintansa kokonaisuutta taloudellisessa mielessä ja miten yrittäjä tulee toteuttamaan yritysideaansa (Bisnes). Toinen vaihe sisältää byrokratian, johon lukeutuu pääosin liiketoimintasuunnitelma ja yritystoiminnan rekisteröityminen, rahoituksen hakeminen, yrityksen riskien kartoittamisen kannalta vakuutuksien ja vakuuksien hankkimista (Bisnes). Perustamisen ja kasvun vaiheessa käynnistetään yritystoiminta ja aloitetaan samalla liiketoimintasuunnitelman jalostaminen ja päivittäminen. Yrittäjyydessä on tärkeää päivittää omaa toimintamalliaan ja kehittyä alallaan. (McKinsey & Company 1999, 25.)

3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma tehdään itselle ja sen tarkoituksena on laatia pohja omalle yrittämiselle (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen ja Siikavuo 2009, 51). Liiketoimintasuunnitelman tärkein asia on saada yritystä perustavan henkilön miettimään ja suunnittelemaan kaikkia asioita, jotka liittyvät yrityksen kaikkiin vaiheisiin, kuten esimerkiksi mitkä asiat voivat tuhota yrityksen ja tietenkin vastaavasti, mitkä asiat edistävät yrityksen tuottavuutta ja kannattavuutta. (Hesso 2015, 24.)

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu myös liikeidean ja liiketoimintamallin kertominen. Yleensä rahoittaja ja starttirahan myöntävä viranomainen haluavat nähdä nämä, jotta voivat tehdä päätöksen rahoituksesta. Toisin sanoen liiketoimintasuunnitelmalla osoitetaan mihin haluaa ryhtyä, miten on valmistautunut siihen ja mitä aikoo tehdä sen eteen, että pystyy ylläpitämään yritystään. (Viitala & Jylhä 2013, 50-51.) Yksinkertainen ja selkeä liiketoimintasuunnitelma on käytännöllisin rahoituksen saamisen kannalta (McKinsey & Company 1999, 48). Myöhemmässä vaiheessa liiketoimintasuunnitelmaa pystyy päivittelemään, ja sen avulla myös

pystyy kehittämään omaa toimintaansa jatkossakin, suunnitelma ei ole pelkästään yritystoiminnan aloitukseen suunniteltu. (Ilmoniemi 2009, 51.)

Liiketoimintasuunnitelman vaiheet



KUVA 1. Liiketoimintasuunnitelman vaiheet kokonaisuudessaan (Onnistu Yrittäjänä, 2019)

3.2 Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet

Yritysidea on ensimmäinen askel kohti yrittäjyyteen. Yritysidea pohjautuu yleensä tarpeeseen tai kehitysideaan. Idea voi olla olemassa olevan yrityksen, johon on mahdollista tehdä parannuksia. Olemassa olevilla yrityksillä ei välttämättä ole rahkeita tehdä parannusta omaan toimintaansa. Kehitysidean voi jalostaa omaan yritystoimintaan ja muodostaa siitä liikeidean. (Jyväskylän Yliopisto Wiki.) Kun halutaan saavuttaa jotain, pitää tietää selkeästi, mikä on tavoite, johon pyritään. Yrittäjällä itsellään voi olla selkeä kuva siitä, mihin ollaan menossa. Asiakas ja työntekijät eivät sitä tiedä, ellei yritystoiminnan tavoitetta ole selkeästi kerrottu auki. (Hesso 2017, s.27.) Varsinkin pienyrittäjälle on tärkeää selvittää itselleen, mitä haluaa tehdä, miten tekee sen ja keneltä saa apua. Vaihtoehtoja on paljon erilaisia miten haluaa omaa yritystään ylläpitää ja myöhemmässä ajanjaksossa kehittää. Kuitenkin on hyvä ja suositeltavaa olevan yrittäjällä tietty näkökanta omaan yrittäjyyteen ja se, että myöhemmin muistaa miten halusi aikanaan yrittää ja miksi.

Yrityksen toiminnan suunnittelun perustana on yritysidea, jota arvioidaan ja tarkennetaan suhteessa toimialaan ja toimintaympäristöön. Yritysideaa kohdistetaan toimipaikkaan yrittäjä kartoittaa toimintaympäristön potentiaalisten asiakkaiden kannalta ja sen, että onko asuinalueella riittävästi kysyntää. Yritysideaa tarkastellaan omien vahvuuksien ja heikkouksien pohjalta sekä ulkopuolisten uhkien ja mahdollisuuksien valossa. Näin yritysidea täsmentyy liikeideaksi, minkä jälkeen yritykselle rakennetaan toiminta-ajatus, visio, strategia ja tavoitteet. (Alikoski 2016, 26.)

SWOT-analyysillä yritys selvittää omat vahvuudet (*strengths*), heikkoudet (*weaknesses*), mahdollisuudet (*opportunities*) ja uhat (*threats*). Näillä luokilla voidaan selvittää ulkoisia tai yrityksen sisäisiä asioita, joita voisi kehittää ja ehkäistä. SWOT-analyysia ei käytetä pelkästään yrityksen perustamiseen vaan sitä on myös jatkossakin hyvä käyttää, esimerkiksi uusien tavoitteiden asettamisessa. (Viitala & Jylhä 2013, 49) Analyysi kiteyttää yrityksen mahdollisuuden selviytyä ja kuinka on valmis tuleviin haasteisiin ja ohjaa yrittäjää tarkastelemaan mahdollista yritystään konkreettisemmin kaikilta puolilta, hyviltä ja huonoilta (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 41). SWOT-analyysin avulla haetaan yritykselle onnistumisen avaimia ja analyysin tulos otetaan huomioon missiossa ja visiossa, jotka ohjaavat rakentamaan yritykselle sopivaa strategiaa. (Lipiäinen 2000, 46)

Seuraavalla sivulla esitän kuva taulukkona miltä SWOT-analyysipohja näyttää.

TAULUKKO 1. SWOT-analyysi

(Alikoski 2016, 43)

Vahvuudet (Omat) S	Heikkoudet (Omat) W
Mahdollisuudet (Ympäristön) O	Uhat (Ympäristön) T

Kun yritysidea on arvioitu ja tarkennettu, se kehittyy liikeideaksi, josta aletaan rakentamaan toiminta-ajatusta, visioita, strategiaa ja tavoitteita (Alikoski 2016, 26). Liikeidealla kerrotaan, mitä yritys tuottaa asiakkaille, millä tavalla ja minkälainen asiakaskuntaa yrittäjä tavoittelee (Bisnes). Yritysidean ja SWOT-analyysin avulla saadaan rakennettua täsmennetty liikeidea yritykselle. Sen ei tarvitse olla uusi ja käyttämätön. Nykyaikana on paljon yrityksiä, joilla on hyvät liikeideat jo valmiina, mutta näitä ideoita voi aina kehittää paremmiksi ja käyttää omanaan, mikä tuo ainutlaatuisuutta omalle liikeidealleen. (Alikoski 2016, 43.) Isoissa ja pienemmissäkin organisaatioissa pystytään kommunikoimaan kattavan liikeidean avulla. Liikeidea toimii johdantona itse liiketoimintasuunnitelmalle. (Hesso 2015, 25.) Käytännössä liikeidea tuo lukijalle esille, mitä yritys tekee. Tuottaako se palveluita vai tuotteita vai molempia, ja miten yritys tuo palvelunsa tai tuotteensa esille asiakkaille ja asiakkaiden tietoisuuteen? Ketkä ovat yrityksen tuotteiden käyttäjiä ja/tai palveluiden asiakkaita?

Yrityksen toiminta-ajatus eli missio kertoo syyn yrityksen olemassaololle sekä sille, mitä yrityksellä halutaan tavoittaa ja mihin yrityksellä halutaan vaikuttaa, esimerkiksi toimintaympäristöön tai yhteiskuntaan (Yrityksen arvot, missio ja visio). Toiminta-ajatuksen tulee olla yksinkertainen ja realistinen, jolla kiteytetään toiminnallisuuden tavoitteet ja haetaan tuloksellisuutta (Lipiäinen 2000, 40-41). Elinkeinonharjoittajalle toiminta-ajatus on työkalu, jolla hän asettaa selkeät tavoitteet toiminnalleen ja samalla pystyy rajaamaan toimintaa haittaavat asiat SWOT-analyysin avulla. (Lipiäinen 2000, 37.)

Kun yrittäjä on saanut selvitettyä itselleen edelliset asiat, päästään miettimään yrityksen arvoja, joiden avulla luodaan yritykselle strategiaa (yrityksen arvot, mission ja visio). Arvot viestivät yrittäjälle ja hänen työntekijöilleen miten halutaan yrityksen toimivan ja arvojen vastakohtina miten yritys ei halua toimia tai vaikuttaa yhteisöön. Arvot ovat sanoja, jotka heijastavat asioita, joita yritys pitää hyvinä asioina ja pyrkii vaalimaan niitä. (Lipiäinen 2000, 30-31.) Turvallisuus ja vastuullisuus ovat yksinkertaisia ja helppoja esimerkkejä mitä arvot voivat olla, jotka viestivät asiakkaille ja yhteistyökumppaneille tuotteen laadusta tai palvelun luotettavuudesta, mutta paremmin arvoja avataan kertomalla mitä aikoo tehdä asiakkaille konkreettisia tekoina (Yrityksen arvot, missio ja visio). Arvot ovat tienviittoja, jotka ohjaavat tekemistä kohti visiota. Nykyisin arvoilla tarkoitetaan yhä useammin myös yhteisen toiminnan pelisääntöjä yrityksessä. Kun vastuuta korostavia arvoja yhdistetään käytännön ammattiosaamisen ja asiantuntemuksen kanssa, syntyy yrityksen kilpailuvaltti. (Alikoski 2016, 49.)

Visio kuvaa yrityksen toivottua päämäärää, joka voi esimerkiksi olla toimitilojen laajennus toiseen paikkakuntaan. Visio ei välttämättä ole jokin tietty konkreettinen asia ja yrityksen visiota pystyy muokkaamaan tai jopa lisäämään uusia tavoitteita, kuten laadun parantaminen asiakaspalvelussa tai uuden tuotteen hankkiminen (Alikoski 2016, 47). Visiolla tavoitellaan hahmotamaan yritystoiminnan jatkuvuutta ja suunnittelua pidemmälle ajalle eikä pelkästään yhdelle vuodelle. Vision tarkoituksena on suunnitella tulevia tavoitteita, joihin sitoudutaan pidemmälle aikajaksolle. (Lipiäinen 2000, 49-50.)

Yrityksen mission ja vision saavuttamiseksi asetetaan strategia. Strategia on suunnitelma, jonka avulla tavoitetaan yrityksen visio. Strategian tulisi olla sellainen, että se tukee toiminta-ajatuksen ja tulevaisuuden suunnitelmien saavuttamista ja, että se olisi myös tavoiteltavissa. (Lipiäinen 2000, 55)

4 YRITYKSEN RAHOITUS JA TALOUS

Yrityksen perustaja tulee huomaamaan, että yritykselle tulee kuluja ennen ensimmäistä myyntiä. Kustannuksia tulee, esimerkiksi yrityksen lainasta korkoina, mahdollisen toimitilan vuok-
rasta sekä muista tuotteiden tai palveluiden ostamiseen tai valmistamiseen. Tulevat kustannuk-
set tulisi selvittää viimeistään rahoitussuunnitelmaa varten. (Alikoski 2016, 121.) Rahoituksen
saamiseksi yrittäjä laatii liiketoimintasuunnitelman sekä tulossuunnitelman. Tulossuunnitelma
selkeyttää aloittavan yrittäjän varallisuuden, kulut ja tulevat tarpeet. (Holopainen 2015, 198-
199.)

4.1 Rahoitussuunnitelma

Rahoitussuunnitelmassa yrittäjä selvittää ensimmäisenä paljonko hänellä on omaa pääomaa yri-
tykseen laittaa, minkälaisia tukia tai avustuksia on saatavilla ja tarvitaanko yritykseen vierasta
pääomaa eli lainaa (Alikoski 2016, 123). Rahoitussuunnitelmaan ei tarvita tarkkoja laskelmia
tuloista tai mahdollisten riskien tuomista kustannuksista, sillä ne ovat kuitenkin arvioita. Yrit-
täjä laatii rahoitussuunnitelman kartoittaakseen mahdolliset menot ja kulut aloitus vaiheeseen
kun yritystoiminnan tulot eivät ole vielä vakiintuneet. Vakiintumisen kannalta lasketaan tulo-
arvio esimerkiksi kolmesta viiteen vuoteen olettamuksena, että tulot vakiintuvat asiakaskunnan
muodostuessa. (McKinsey & Company 1999, 104-105.)

Liiketoimintasuunnitelman yhteydessä yrittäjä voi laatia rahoituslaskelman. Rahoituslaskel-
malla yrittäjä tuo ilmi paljonko hän tarvitsee alkuinvestointeihin ja käyttöpääomaa. Käyttöpää-
omaa tarvitaan esimerkiksi kassapalveluun vaihtorahaa. Kun yrittäjä on selvittänyt nämä asiat
hän tietää paljonko hän tarvitsee vähintään rahoitusta rahoituslaitokselta. (suomi.fi.)

Yhtiömuodosta riippumatta yrittäjän tulee rekisteröityä yrityksensä tai toiminimensä kauppare-
kisteriin. Rekisteröitymismaksu voi olla satoja euroja, riippuen yhtiömuodosta. Mikäli henkilö
päättää ryhtyä omalla nimellään toimivaksi yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi tai kevytyrit-
täjäksi, pääsee maksutta rekisteröitymään. (suomi.fi.)

4.2 Pääomat

Vieraalla pääomalla tarkoitetaan pääosin lainaa, joka saadaan joko ulkopuolisilta yksittäisiltä henkilöiltä, pankeilta tai sitten rahoituslaitoksilta. Lainan hinta on korko ja korko määrää sovi-taan velkakirjaa tehdessä. (Alikoski 2016, 123.)

Omaa pääomaa yritys saa omistajiltaan, jotka sijoittavat sen ennalta määräämättömäksi ajaksi. Oman pääoman sijoittajille maksetaan korvausta (korkoa tai osinkoja), jos yrityksellä on mui-den kustannusten jälkeen siihen riittävästi varoja. Omistajille voidaan maksaa korkoa tai osin-koja vasta sen jälkeen, kun yritys alkaa tuottaa tuottoa. (Alikoski 2016, 123)

4.3 Avustukset ja tuet

Suomen valtio tukee yrittäjyyttä myöntämällä tukia aloittaville tai jo olemassa olevillekin pien-yrityksille. Tukien summa ei kuitenkaan ole päättä huimaava, joten yrittäjä saa parhaan mahdol-lisen rahoituksen joko omasta takaa tai ottamalla lainaa rahoituslaitokselta tai pankeilta. Valtion myöntämiä tukia voi saada muun muassa ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen. Aloittava yrittäjä tarvitsee kaiken tuen ja tiedon ja ELY-keskusten neuvontapalvelut osaavat antaa neu-voja näihin asioihin syvemmin. (Alikoski 2016, 123.)

Starttiraha on yksi mahdollisista tuista, joka osittain turvaa yrittäjän toimeentulon. Tuki on pe-ruspäivärahan arvoinen, jota maksetaan enintään arkipäivien määrän verran (te-palvelut). Start-tirahan saamiselle on asetettu kriteereitä, jotka määrittävät onko yrittäjälle tarpeellista myöntää sitä vai onko yrityksen toimintasuunnitelmassa liikaa riskejä sen myöntämiseen. Yksi myöntä-misen kriteereitä on, että yritystoiminta aloitetaan vasta tuen saannin jälkeen (Holopainen 2015, 208,209). Tukea voi hakea työtön työnhakija; työtön kokoaikaiseksi yrittäjäksi ryhtyvä ja sivu-toiminen yrittäjä, joka laajentaa yritystoimintaa päätoimiseksi. (te-palvelut.fi)

4.4 Arvonlisävero

Suomessa pääsääntöisesti jokainen yritys ja yrittäjä on velvollinen maksamaan arvonlisäveroa, mikäli liiketoimintaa tehdään ansiotarkoitukseen. Muutamia poikkeuksia on kuten rahoitus- ja vakuutuspalvelut sekä vähäinen liiketoiminta. (Holopainen 2015, 112-113.) ALV:n säädöksistä ja määräyksistä saa lisätietoa tarkemmin ELY-keskuksen sivuilta (Alikoski 2016, 123).

Kaupparekisteriin lähetetään perustamisilmoitus, jonka yhteydessä yleensä ilmoitaudutaan arvonlisäverovelvolliseksi. Verohallinnolle ilmoitetaan arvonlisäverot yleensä kuukausittain, vaihtoehtoina on myös kvartaaleittain tai vuosittain. Mikäli yritys tienaa liikevaihdollaan ei ylitä 10 000 euroa tilikautena, yritys ei ole verovelvollinen. Huolimaton yrittäjä voi joutua maksamaan takautuvasti verot koko tilikaudelta, jos liikevaihto ylittää edellä mainitun summan (yrityksen-perustaminen.net).

5 YRITYSTOIMINNAN RISKIT

Yrityksen toimintaan liittyy erilaisia uhkia ja epävarmuustekijöitä, joita kutsutaan yhteisesti riskeiksi. Riskejä ovat esimerkiksi koneiden rikkoutumisen, yrittäjän tai työntekijöiden sairastumisen tai kuoleman sekä varaston tai toimitilan palamisen riskit. Riskejä ei voi kokonaan poistaa, mutta hyvällä suunnittelulla ja varautumisella niitä on mahdollista hallita. (Alikoski 2016, 139.) Riskit ovat epävarmuustekijöitä ja erilaisia uhkia, joita yrittäjän tulee kartoittaa ja tehdä suunnitelmia niiden välttämiseksi (Alikoski 2016, 139). Yrityksen menestymisen kannalta yrittäjän on kartoitettava riskit ja varauduttava niihin, mikäli se on mahdollista. Yrittäjä harkitsee riskejä ja päättää itse mihinkä hänellä on varaa, nämä päätökset myös vaikuttavat siihen päätökseen onko hän halukas kasvattamaan liiketoimintaansa ja uudistamaan sitä. Myös rahoituspäätöksiensä yhteydessä yrittäjä joutuu päättämään, kuinka paljon hänellä on varallisuutta ja vakuuksia ottaa lainaa. (Viitala & Jylhä 2013, 340.)

Riskienhallinta alkaa siitä, että tunnistetaan ja ryhmitellään yrityksen toimintaan liittyvät mahdolliset riskit. Riskien tunnistamisvaiheen kattavuus ja onnistuminen on koko riskienhallintaprosessin kriittisimpiä kohtia. Riskeille on lukuisia eri tapoja määritellä. Yritystoiminnassa riskit luokitellaan yleensä riskilähteen mukaan: liikeriskit, henkilöstöriskit, omaisuusriskit, tuoteriskit, tietoriskit, sopimus- ja vastuuriskit, ympäristöriskit ja rikosriskit. Toinen tapa on jaotella riskit strategisiin, operatiivisiin, taloudellisiin ja vahinkoriskeihin. (Viitala & Jylhä 2013, 340.)

Strategiset riskit ovat tapahtumia, jotka vaikuttavat yrityksen pitkän aikavälin tavoitteisiin. Strategiset riskit liittyvät liiketoimintaympäristön epävarmuustekijöihin, ja niitä ovat esimerkiksi teknologiariski tai asiakaskäyttäytymisen muutokset. Operatiiviset riskit liittyvät yrityksen päivittäisiin toimintoihin ja voivat olla seurausta riittämättömistä tai epäonnistuneista sisäisistä prosesseista, huonosta johtamisesta, henkilöstön toiminnasta tai ulkoisista tapahtumista. Operatiiviset riskit voivat lisäksi liittyä yrityksen tietojärjestelmiin, tuotantoprosesseihin tai ulkoisista tapahtumista. (Hesso 2015, 181.)

Taloudellisiin riskeihin kuuluvat yhtäältä yrityksen rahaprosesseihin liittyvät riskit, mutta myös sopimusriskit. Kansainvälisessä toiminnassa myös esimerkiksi osa maariskeistä luetaan kuuluvaksi taloudellisiin riskeihin. (Hesso 2015, 181.) Rahaprosesseihin liittyviä riskejä ovat muun

muassa korko- ja luottoriski. Rahoituslaitoksilta mahdollisesti saatava yrityslainan hinta on korko. Rahoituslaitoksessa tehdään riskikartoitus ja takaisinmaksukykyyn liittyvä koronsietokyvyn kartoitus. On mahdollista, että muuttuvan korkotilanne yllättää lainan ottajan. (Tilisanomat.fi.)

Vahinkoriskit tarkoittavat riskejä, jotka realisoituessaan kohdistuvat johonkin tiettyyn yrityksen toiminnan osa-alueeseen. Hyvän liiketoimintasuunnitelman laatinut henkilö tietää suurin piirtein, mitkä ovat riskin realisoitumisen vaikutuksen sekä realisoitumisen todennäköisyys (Hesso 2015, 181). Vahinkoriskejä ovat esimerkiksi työterveyteen ja -suojeluun liittyvät riskit, ympäristöriskit, tulipaloriskit, kuljetusvahinkoriskit, luonnontapahtumariskit sekä toimitila- ja tietohallintoturvallisuusriskit (Viitala & Jylhä 2013, 342). Vahinkoriskin varalta yritys voi ottaa vakuutuksen. Vahinkoriski liittyy henkilöihin, tuotteisiin, tiedonhallintaan, kalustoon, sopimukseen ja toiminnan keskeytyksiin. (Alikoski 2016, 140.)

Liikeriskit liittyvät aina yritystoimintaan kilpailullisilla markkinoilla. Hyvin liiketoimintasuunnitelman aihealueisiin perehtynyt yrittäjä minimoi liikeriskien realisoitumista tekemällä kattavan liiketoimintasuunnitelman. Liikeriski on dynaaminen luonteeltaan eli vaihtelee olosuhteiden mukaan. (Hesso 2015, 180.) Näiden riskien varalta ei voi ottaa vakuutusta, koska se sisältää aina voiton tai tappion mahdollisuuden. Liikeriski voi olla muun muassa yrityksen siirtyminen uusiin toimitiloihin. Tällöin asiakkaat eivät välttämättä heti löydä uusia toimitiloja, mikä voi pienentää yrityksen ennakoitua myyntiä. (Alikoski 2016, 140.)

Yritystoiminnan lopettamiselle on vaihtoehtoja, joista yksinkertaisimpia lopputuloksia ovat yrityskauppa, substanssikauppa, lahja ja lahjanluonteinen kauppa. Yrityskaupassa myydään koko yritys ja substanssikaupassa yritys kauppaa liiketoimintansa yksittäisiä osa-alueita. Lahjanluonteinen kauppa poikkeaa myynnistä siten, että yritys myydään alennettuun hintaan. Alennuksen tulee olla vähintään 25 prosenttia normaalista myyntiarvosta. (Lakari 2014, 10–13.) Yritys lakkaa olemasta, kun sen toiminnot lopetetaan tai yhtiömuotoa muutetaan. Henkilöyhtiö purkautuu virallisesti, kun yhtiömiesten lukumäärä alenee riittävästi (Alikoski 2016, 151.).

Kun yritystä tai sen osa-alueita ei voi myydä, tai ei ole kysyntää, yritys puretaan tai haetaan konkurssia yritystoiminnan lopettamiseksi. Konkurssiin joudutaan ylivelkaantumisessa, joka tarkoittaa, ettei yrityksellä ole varallisuutta hoitaa velkojaan eikä ole välttämättä varallisuutta jatkaa yritystoimintaa. (Lakari 2014, 13-14.) Konkurssissa ja yritystoiminnan päättämisessä yritys asetetaan selvitystilaan, jossa yrityksen taloudellinen asema selvitetään ja toiminta lopetetaan. Tällöin omaisuus muutetaan tarvittavassa määrin rahaksi ja velat maksetaan sekä mahdollinen jäljelle jäävä omaisuus jaetaan yhtiömiehille tai osakkaille. Selvitystilaan asettaminen voi olla vapaaehtoista tai lain, yhtiösopimuksen tai yhtiöjärjestyksen mukaan pakollista. (Alikoski 2016, 151.)

Yrityksen lopettamiseen liittyy lisäksi useita muita toimijoita. Tällaisia toimijoita ovat muun muassa selvitysmies, yrityksen johto, omistajat yrityksen sidosryhmät, työntekijät, yhteistyökumppanit, alihankkijat ja yhteiskunta. Yrityksen lopettamiseen liittyvät toimet kannattaa antaa asiantuntijan suoritettavaksi, sillä hän osaa viedä lopettamisen kaikkien kannalta parhaaseen mahdolliseen lopputulokseen. (Alikoski 2016, 151.) Eri yritysmuotojen lopettamiselle on erilaiset käytännöt, joista on tarkempaa tietoa sekä patentti- ja rekisterihallituksen sivuilla prh.fi, että verohallinnon sivuilla vero.fi ja ytj.fi (Alikoski 2016, 151). Yrityksen lopettaminen kannattaa suunnitella yhteistyössä esimerkiksi tilitoimiston kanssa, jolloin huomioidaan muun muassa veroseuraamukset yrittäjälle (Alikoski 2016, 151).

Opinnäytetyöni aiheena oli tutkia, mitä yritystoimintaan vaaditaan ja miten suunnitellaan yritystoimintaa aloittavana yrittäjänä sekä laatia liiketoimintasuunnitelma ATK-huolto ja -palveluyritykselle, joka on perustettavissa myöhemmässä vaiheessa. Opinnäytetyössä keskityttiin selvittämään, mitä liiketoimintasuunnitelman osa-alueet tulisi sisältää ja miksi, samalla laadittiin liiketoimintasuunnitelma ja tutustuttiin rahoitussuunnitelmaan. Yrityksen perustaminen ja liiketoimintasuunnitelman tekeminen on yksinkertaista ja järkevää, koska liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen esitelmä aloitettavasta yritystoiminnasta, jonka perusteella pystytään päättämään, onko yritystoiminta kannattava hanke. Rahoitussuunnitelmassa ilmenee taloudellinen kannattavuus.

Yritystoiminnan suunnittelussa törmätään hienoihin sanoihin, kuten missio, visio, yritysidea ja liikeidea. Ensikertalaisena termit saattavat herättää hämmennystä ja keskittyy selvittämään mitä nämä tarkoittavat. Opinnäytetyön osatarkoituksena on selventää kirjallisesti, mitä nämä tarkoittavat. Tutustuin eri sivustojen liiketoimintasuunnitelman Word-asiakirjapohjiin sekä nettiselaimessa toimiviin versioihin. Otin omaan käyttöön edu.fi:n opettajan verkkopalvelun liiketoimintasuunnitelmapohjan, joka näkyy liitetiedostona. Mielestäni se on yksinkertainen ja selkeä pohja, joka ajaa asiansa laatijan sekä lukijan kannalta.

Tutkiessani liiketoimintasuunnitelmaa ja sen osa-alueita. Perehdyin myös yrittäjien kokemuksiin liiketoimintasuunnitelman tarpeellisuudesta. Tämän vuoksi tutustuin Suomen tilastotieteen tuloksiin 2017- ja 2018-luvulta, kuinka moni yrittäjä lopetti toimintansa aloitus vuoden aikana ja miksi yrittäjät lopettivat tai joutuivat lopettamaan yritystoimintansa. Tilastotietojen pohjalta katsoin myös kannattavaksi tehdä liiketoimintasuunnitelman, koska yritystoiminnan alkuvaiheessa yleisimmät vaikeudet olivat varojen tarpeellisuuden suunnittelussa eli rahoitussuunnitelmassa. Siinä selvitetään, paljonko yrittäjällä on omaa varallisuutta ja paljonko hän tarvitsisi vierasta pääomaa yritystoiminnan aloittamiseen ja sen ylläpitämiseen. Toinen vaikeus oli markkinointisuunnitelmassa, jolla yritys suunnittelee millä tavalla haluaa näkyä asiakkaille ja millä keinoilla tuo toimintansa esille asiakkaille.

Tutkimuksessani selvitin tietokirjallisuudesta ja yrittäjien internet-palveluiden avulla liiketoimintasuunnitelman sisällön, joka koostuu liikeideasta, SWOT-analyysistä, toiminta-ajatuksista ja strategiasta sekä riskienkartoituksesta. Toiminta-ajatus ja strategiat kiteyttävät markkinointi- ja taloussuunnitelmat. Liiketoimintasuunnitelma on yritystoiminta kirjallisessa muodossa, josta ilmenee yrittäjän tavoitteellisuus, ajatusten realistisuus ja loogisuus. Yhtiömuodosta riippumatta liiketoimintasuunnitelman tekeminen helpottaa perustamisessa ja jatkossakin toiminnan suunnittelua sekä rahoituksen saamisessa perustamisvaiheessa.

Yrittäjyys alkaa yritysideasta. Kun tätä on tarkasteltu ja arvioitu se kiteytyy liikeideaksi. SWOT-analyysi on erinomainen työkalu, joka auttaa hahmottaa kokonaisuuskuvaa yhdellä sivulla. Tämän avulla yrittäjä selvittää omat vahvuudet ja heikkoudet sekä toimintaympäristön mahdollisuudet ja uhat. Liiketoimintasuunnitelman mallipohjat sisältävät yleensä SWOT-analyysitaulukon ja oman liiketoimintasuunnitelmaa tehdessäni aloin täyttämään SWOT-taulukkoa. Koin tämän menetelmän järkeväksi, kun tuntui hankalalta miettiä omia heikkouksiaan tai ympäristössä piileviä uhkia. Yritysideaa tutkittuani SWOT-analyysin avulla hahmotin paremmin liikeideani ja sitä kautta huomasin vahvuuksiani yrittäjänä. Liikeidea toimii liiketoimintasuunnitelman sekä liikeidean johdantona. Liiketoimintasuunnitelma tulee olla yksinkertainen ja selkeä, sillä rahoituslaitoksen mielenkiinto saattaa loppua, jos liikeidea on kerrottu epäselvästi.

Liiketoimintasuunnitelma kertoo yritystoiminnan tarkoituksen, tavoitteet toiminnallaan, strategiat miten tavoitteet toteutetaan ja myös kuinka talouden hoito tehdään, ulkoistetaanko joitain palveluita tai palveluiden osa-alueita ja kuinka yrittäjän on huomionnut toimintansa riskit sekä kuinka aikoo varautua niihin.

LÄHTEET

Bisnes 2018a, Yrityksen perustaminen sujuu näillä ohjeilla- ajantasainen tieto kaikkiin osa-alueisiin. Saatavissa: https://bisnes.fi/?gclid=Cj0KCQIAh9njBRCYARISALJhQkFdYus6dfAmV-W9izS2fU7B-Aadn5BVD3SsO-Jqfa7WVKcW1vxuA91MaAuB9EALw_wcB. Viitattu 1.6.2019.

Bisnes 2018b. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://bisnes.fi/liiketoimintasuunnitelma/>. Viitattu 1.6.2019.

Hirsijärvi S., Remes P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15., uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Ilmoniemi, M. Järvensivu, P. Kyläkallio, K. Parantainen, J. & Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.

Jyväskylän Yliopisto Wiki 2010. Yritysidea ja liikeidea (MITÄ, KENELLE, MITEN). Saatavissa: <https://wiki.jyu.fi/pages/viewpage.action?pageId=86532>. Viitattu 13.6.2019.

Järvinen, M. & Kari, M. 2017. Yritä erehdy onnistu. Kustannusosakeyhtiö Otava.

Kallunki, J-P. 2007. Riskienhallinta yrityksen liiketoiminnassa. Saatavissa: <https://tilisanomat.fi/yleiset/riskienhallinta-yrityksen-liiketoiminnassa>. Viitattu 16.10.2007.

Lipiäinen, T. 2000. Liiketoiminnan suunnittelu, markkinointi ja johtaminen. Jyväskylä: Kaupunkitohtorit Oy.

McKinsey & Company 1999. Ideasta kasvuyritykseksi. Helsinki: WSOY.

Onnistu Yrittäjänä 2019. <https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma-ohje>.

Suomen Yrittäjät ja Tilastokeskus 2017. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajyystilastot2019.pdf>. Viitattu 1.6.2019.

Työ- ja elinkeinotoimisto päivitetty 18.01.2018. Starttiraha- aloittavan yrittäjän tuki. Saatavissa: http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html. Viitattu 1.6.2019.

Yrityksen Perustaminen. Arvonlisävero 2019. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/arvonlisavero/#ilmoittaminen>. Viitattu 1.6.2019.

Yrityksen Perustaminen. Yrityksen arvot, missio ja visio. Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/#arvot>. Viitattu 1.6.2019.

1. Liikeidea

Mistä liikeideassa on kyse?

Hankkia AMK-tutkinto tietojen käsittelystä, jonka ala-aiheina on graafinen suunnittelu ja ohjelmointi. Tämän tutkinnon jälkeen pystytään tarjoamaan asiakkaille atk-huoltoa älyteknologia laitteisiin, kuten tietokoneet ja muut kannettavat älylaitteet. Samalla tarjota yrittäjille/yrityksille kotisivujen luomista, ylläpitoa ja parantelua. Samalla yrityksille/yrittäjille tarjotaan yritystoimintaansa vaadittavia koodattavissa olevia ohjelmia.

1.1. Palvelut/tuotteet

Mitä palveluita/tuotteita yritys tarjoaa ja miksi?

Palveluita enimmäkseen. ATK-huoltoa, kotisivuja ja tietokoneen osien ja puhelin näyttölasien tilaus-tuotteina. Teknologialaitteiden käyttö kasvaa jatkuvalla tahdilla, asiakkaille tulee teknisiä ongelmia ja paikallisena yrityksenä pystymme auttamaan nopeammin kuin suuremmat ketjut. Pystyn myös tekemään koti/yritys visiittejä.

Tärkeimmät palvelut/tuotteet listattuna:

1. Palvelu/tuote

ATK-huolto. Virusten ja haittaohjelmien poisto.

2. Palvelu/tuote

Tietokoneen osien ja matkapuhelimen näyttölasien tilaukset ja asennukset.

3. Palvelu/tuote

Yrittäjille kotisivujen luonti, ylläpito ja parannukset. Graafista suunnittelua ja ohjelmointia.

4. Palvelu/tuote

IT-konsultointia, TE-keskuksen yhteistyönä uusille yrittäjille.

1.2. Liikeidean SWOT-analyysi

LIIKEIDEAN SWOT

Vahvuudet Asiakas lähtöiset palveluajat. Jatkuvasti kasvava asiakaskunta. Syvempi osaamintietojen käsittelyssä.	Heikkoudet Markkinointi, koska uusi yritys. Jos kerralla suuri määrä asiakkaita.
Mahdollisuudet Jatkuvasti kasvava asiakaskunta. Yksittäinen ja nopea palveluaika. Laajentaa toimintaa toiselle paikkakunnalle.	Uhat Toiset yrittäjät, jotka laajentavat palveluaikojaan.

2. Tavoitteet ja riskit

2.1 Tavoitteet

Mitkä ovat yrityksen tavoitteet seuraavalle vuodelle?

Luoda mainetta ja haalitaan kuluttaja asiakkaita, yritys/yrittäjä asiakkaat lähtökohtaisesti TE-palvelun kautta.

Mitkä ovat yrityksen tavoitteet seuraavalle kolmelle vuodelle?

Ensimmäisenä vuotena tarkoitus on kattaa kiinteät kulut, palkka mukaan lukien ja tehdä pientä voittoa ensi kaudelle. Toisen vuoden tavoitteena on parantaa yrityksen brändiä ja haalia lisää asiakkaita ja vakiinnuttaa yritys/yrittäjä asiakkaat. Kolmantena vuotena on tarkoitus saada yritykselle voittoa tilikaudella 30000€ velkojen ennen aikaista takaisinmaksua ja laajentamista varten.

Mitkä ovat tavoitteet yrittäjänä?

Luoda asiakkaille yksinkertaistettu ja monipuolinen asiakaspalvelu. Yrittäjänä on tarkoitus saada voittoa ja mahdollisesti laajentaa yritystoimintaa, esimerkiksi palkkaamalla lisää työvoimaa ja laajentaa yrityksen toiminta-aluetta.

2.2 Riskit

Mitä riskejä yrityksen tavoitteiden saavuttamiseen liittyy?

Inflaatio, sillä palvelujen kustannukset ovat laskettu 2019 vuoden rahanarvon mukaisesti.

Miten näitä riskejä ollaan valmiita sietämään ja miten näitä hallitaan?

Palvelun maksua pystytään muuttamaan molempiin suuntiin, yrityksen kulut ovat minimi sillä palveluun tuottamiseen tarvitaan kaksi tietokonetta ja ammattitaitoa. Softat ja ohjelmat kyllä maksavat, mutta ovat kertamaksullisia. Toimitila toistaiseksi vuokratilana, sillä tavalla siirretään tapaturma riskin vastuuta esimerkiksi tulipalon tai vesivahingon kanssa.

Mitä riskejä omaan yrittäjyyteen liittyy?

Ensikertalaisuus.

Miten näitä riskejä siedetään ja miten näitä hallitaan?

Tekemällä oppii ja suoritettu tutkinto on antanut minulle valmiuksia hoitamaan yrityksen taloutta ja oma mielenkiinto rahojen hoitamiseen myös. Riskeihin pystytään varautumalla seuraamalla BKT:n kehitystä ja rahanarvojen vaihtelua. Tapaturmariskeihin varaudutaan vakuutuksilla.

3. Markkinat

3.1 Asiakkaat

Ketkä ovat asiakkaitamme?

Kuluttajat, yrittäjät ja pienyritykset.

Kuinka paljon näitä asiakkaita on?

Keski-Suomen maakunnassa suomenkielisiä noin 95%, josta noin 66,7% ovat 15-64-vuotiaita oletta-
muksena osaavat käyttää elektroniikka laiteita, niin potentiaalisia asiakkaita on noin 89000.

Mitkä ovat mahdollisuutemme asiakashankinnassa:

Kilpailijoita löytyy useita pieniä toimijoita, joilla erittäin rajalliset aukioloajat. Yrityksessäni aukioloajat mahdollistavat paremmin kilpailuaseman.

Kuvaa asiakastyyppejä:

Esimerkkiasiakas 1.

Asiakas tuo älylaitteensa paikanpäälle poistaakseni viruksen koneelta.

Esimerkkiasiakas 2.

Asiakas pyytää tulemaan kotiansa huoltamaan koneen, koska hänellä ei ole mahdollista tuoda konetta paikanpäälle.

Esimerkkiasiakas 3.

Aloittava yrittäjä tarvitsee yrityksellensä verkkosivut ja markkinointisuunnitelman. Yrittäjä on tavoitettu TE-palveluiden kautta.

Esimerkkiasiakas 4.

Asiakas haluaa tilata tietokoneensa uusia osia ja haluaa ne valmiiksi asennettuina.

3.2 Nykyiset asiakkaat ja potentiaaliset asiakkaat

Potentiaalisimmat asiakkaat ovat 15-64-vuotiaita, jotka omaavat älylaitteiden käytön, mutta tarvitsevat teknistä tukea ongelma tilanteissa. Uudet ja vanhat yrittäjät ja pienyritykset. Suhteessa asiakaskunta on kasvava.

3.3 Liikeidean tuottamat hyödyt asiakkaalle

Laadukas ja nopea ongelmien selvittäjä ja ratkaisija. Aukioloaikojen paremmat ajat ottaen huomioon, että suurin osa asiakaskunnasta on joko töissä tai kouluissa arkipäivät. Pystyn tarpeen vaatiessa tekemään koti/yritys käynnin. Yritys on myös lauantaisin auki. Yrityksen tarkoituksena on palvella asiakkaita heille sopivimmalla ajalla.

4. Kilpailijat

4.1. Kilpailijat

Millaisia ovat yrityksemme kilpailijat?

2000-luvulla perustettuja pienyrittäjiä, joilla on oheistuotteita myynnissä palveluiden ohessa.

Viisi merkittävintä kilpailijaa liiketoimintamme kannalta ja näiden kuvaus.

Kilpailija 1.

Jyväskylän ATK- ja TV-huolto Oy, perustettu 2011 ja sen vuoksi ovat ehtineet tuoda yritystään esille.

Kilpailija 2.

Twebs, perustettu 2014. Tarjoaa palveluitaan myös yrittäjille.

Kilpailija 3.

Muiden yritysten nettisivut ovat huolimattomasti tehty ja palvelun saaminen vaikuttaa vaivanloiselta.

Kilpailija 4.

Takuuhuollot isoilla yrityksillä, mutta heidän korjaus-/toimitusajat ovat määrittelemättömissä.

4.2 Kilpailuetu ja kilpailukyky

Miltä osin kilpailijayritykset ovat omaamme vahvempia?

Ovat perustettu tai laajentaneet toimintaan 2000-luvulla ja ehtineet markkinoimaan itseään ja luomaan asiakassuhteita.

Miltä osin tarjontamme rinnastuu kilpailijayrityksiin?

Tarjoan samaa palvelua.

Missä olemme kilpailijayrityksiä vahvempia?

Yhteistyökumppaniksi TE-palvelut, siten saan haalittua enemmän yrityspuolen asiakkaita. Aukioloajat ovat parempia kuin minkään muun yrityksen. Muilla yrityksillä on erittäin rajatut ajat. Pyrin olemaan enemmän asiakaspalveluhenkinen tarjoamalla palveluita myös heille sopivalla ajalla.

5. Myynti ja markkinointi

5.1 Asiakkaiden tavoittaminen ja yhteydenpito

Mitä kanavia käytämme asiakkaidemme tavoittamiseen?

Yrityksen omat nettisivu, jonka kautta pystyy ottamaan yhteyttä sähköpostilla, soittamalla tai jättämällä soittopyynnön. Yhteistyökumppaneiden hankinta, esim. F-Secure, TE-palvelut, ATK-Tukku.

Kuinka pidämme asiakkaisiimme yhteyttä?

Palveluillani on takuuajat ja palveluita pystyy myös ostamaan määräajaksi. Näiden umpeutuessa soittamme asiakkaille ilmoittaen, että se on päättymässä ja kartoitetaan onko lisäpalveluille enää tarvetta. Jätämme myös asiakkaille aina käyntikortin ja palvelemme hymyssä suin. Ekologisuuden vuoksi lähetämme asiakkaille kuitit sähköpostilla, jonka ohessa lähetetään linkki, josta halutessaan voi tehdä mielipidekyselyn. Mielipidekyselyn avulla pyrin parantamaan palvelun laatua.

5.2 Kuinka myyt liikeideaasi asiakkaillesi?

Missä ja miten liikeideaamme myydään?

Asiakaskohtaamisissa, nettisivuilla ja palveluajoilla.

Miksi asiakas ei ostaisi meiltä?

Esim. jos on liian pitkämatka ja lähemmältä löytyy "ihan hyvä" ja tyytyy siihen.

Miksi asiakas haluisi ostaa palvelun juuri meiltä?

Kilpailukykyiset hinnat ja laatutakuu. Pidämme huolta myös asiakkaistamme ja heidän tarpeistaan.

Kuinka vakuutamme asiakkaamme tekemään kannaltamme mieluisan päätöksen?

Jos mieluisammalla päätöksellä tarkoitetaan "miksi ostaa palvelua meiltä" eli miten myymme asiakkaille idean. Asiakasta ei sinänsä tarvitse vakuuttaa, koska hänellä on ongelma, johon halutaan välitöntä ratkaisua. Olemme siis ratkaisukykyinen yritys.

5.3 Palaute

Kuinka keräämme palautetta ja kuinka palautteeseen reagoidaan?

Suomalaiset ovat huonoja antamaan palautetta suoraan, joten lähetämme asiakkaille sähköpostiin mielipidekyselyn palvelun päätyttyä.

Millaista palautetta olemme jo saaneet, kuinka tähän on reagoitu?

Kaikki palautteet otetaan huomioon ja mahdollisuuksien mukaisesti pyritään päivittämään toimintaa mieluisammaksi

6. Resurssit

6.1 Omat resurssit

Mitä resursseja tarvitsemme tavoitteiden saavuttamiseksi?

Lainaa palveluiden tuottamisvälineistöön ja toimitilan saamiseksi. Yhden henkilön työvoima toistaiseksi, tarpeen vaatiessa ja asiakasmäärän kasvaessa palkataan toinen työntekijä, joka pystyy myös olemaan vastuussa asiakastapaamisista toimitiloissa.

Mitä resursseja yrityksellä jo on? (Esimerkiksi: aika, raha, työvoima, osaaminen, muut resurssit)

Työajat, koulutusta ja työkokemusta alalta ja asiakaspalveluhenkisyttä erialoilta. Pääomaa rahoitukseen.

Kuinka resurssien tarve muuttuu toiminnan kehittyessä ja kuinka tähän on varauduttu?

Rahallisten resurssien tarve pienenee hankintojen jälkeen, yrityksellä on asiakkaita tiedossa ja tuottoa alkaa kertymään toisen kuukauden jälkeen. Kun asiakaskunnan määrä kasvaa palkataan lisää työvoimaa.

6.2 Yhteistyökumppanit

Missä tarvitsemme apua?

Yritysassiakkaiden saamisessa ja turvapalveluissa.

Mistä saamme apua?

TE-Keskukselta ja F-Securelta.

Mitä odotamme yhteistyökumppaneiltamme?

Saavan asiakkaita ja heidän omia tuotteitaan edullisemmalla kuin muille jälleen myyjille.

Mitä tarjoamme yhteistyökumppaneillemme?

Kannustamme uusia yrittäjiä yritystoimintaan auttamalla suunnittelemaan markkinointia ja miten tavoitetaan heidän asiakkaitaan. Tarjoamme markkinointia heille.

7. Tehtäväjako

Mitä tehtäviä yritys hoitaa itse?

Yritys hoitaa kaikki tehtävät itse, sillä koulutusta ja kokemusta löytyy.

Mitkä tehtävät ulkoistetaan?

Riskien hallinnat vakuutuksilla. Laina suojataan korkoriskiltä, ettei tule mahdolliseksi ylivelkaantua.

Millä tavalla vastuut jakautuvat yrityksessä?

Yrittäjänä toimin yksin toistaiseksi ja vastaan kaikesta yksin. Asiakasmäärän kasvaessa palkataan toinen henkilö, joka vastaisi asiakastapaamisista, ja työnsä tekemisestä. Itse keskityn tekemään samaa kuin edellä mainittu, mutta myöskin vakuutusten päivittämiset, asiakas ajanvaraukset, tilipäätöksien tekemisen ja velkojen ja palkkojen maksamiset.