

Laura Hekkala

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PIENIMUOTOISTA MAJOITUSTOIMINTAA  
HARJOITTAVALLE YRITYKSELLE**

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PIENIMUOTOISTA MAJOITUSTOIMINTAA  
HARJOITTAVALLE YRITYKSELLE**

Laura Hekkala  
Opinnäytetyö  
Kevät 2020  
Liiketalouden tutkinto-ohjelma  
Oulun ammattikorkeakoulu

## TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden tutkinto-ohjelma, Taloushallinnon suuntautumisvaihtoehto

---

Tekijä(t): Hekkala Laura

Opinnäytetyön nimi: Liiketoimintasuunnitelma pienimuotoista majoitustoimintaa harjoittavalle yritykselle

Työn ohjaaja: Kurula Juhani

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2020

Sivumäärä: 23 + 3

---

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle, pienimuotoista majoitustoimintaa harjoittavalle yritykselle. Aihe lähti tekijän omasta kiinnostuksesta yrittämiseen, ja juuri tämän tyyppisen liiketoiminnan harjoittamiseen. Toimeksiantajana oli yrittäjä eli minä itse.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, voiko olemassa olevilla resursseilla harjoittaa kannattavaa liiketoimintaa. Kannattavuutta selvitetään erityisesti laskelmien avulla. Laskelmissa näkökulmana on kapasiteetti. Teoriaosuus koostuu omasta tiedosta, alan kirjallisuudesta sekä eri internet-sivustoista. Teoriaosiossa käydään läpi yrityksen lähtökohtatilanne sekä liiketoimintasuunnitelman tarkoitus.

Empiirisessä osuudessa laadittiin varsinainen liiketoimintasuunnitelma. Tässä liiketoimintasuunnitelmassa hyödynnettiin opinnoissa käytettyä liiketoimintasuunnitelmapohjaa. Kuitenkin liiketoimintasuunnitelmasta tuli yrityksen ja tekijänsä näköinen kokonaisuus.

Laskelmien avulla selvisi, että tarpeeksi korkealla kapasiteetin käyttöasteella majoituksen hinta voidaan pitää kilpailukykyisenä, jolloin päästään tulostavoitteeseen. Tehokkaalla markkinoinnilla ja asiakastyytyväisyydellä voidaan päästä korkeaan käyttöasteeseen, jolloin yritystoiminta on kannattavaa. Jatkossa liiketoimintasuunnitelmaa olisi hyvä päivittää vuosittain, aluksi jopa puolivuositain. Päivitystilanteessa on hyvä pysähtyä katsomaan taaksepäin, tutkia saavutukset, ja tehdä uudet, relevantit tavoitteet.

---

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, yrittäjä, SWOT-analyysi

## ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences  
Degree programme in Business Economics, Financial Administration

---

Author(s): Hekkala Laura

Title of thesis: The Business Plan for a Small Accommodation Business

Supervisor(s): Kurula Juhani

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2020

Number of pages: 23 + 3

---

The purpose of the thesis was to create a business plan for a starting company engaged in small-scale accommodation. The topic started from the author's own interest in entrepreneurship, and in pursuing this type of business. The client was an entrepreneur, ie myself.

The aim of the thesis was to find out whether the existing resources can be used to conduct profitable business. Profitability is determined especially by calculations. The theoretical part consists of one's own information, related literature and various websites. The theoretical part of the thesis is reviews the company's starting point and the purpose of the business plan.

In the empirical part, a business plan was created for a starting company. This business plan utilized the business plan template used in the studies. However, the business plan became an entity looking like a company and its author.

The calculations showed that with a sufficiently high utilization factor, the price of accommodation can be considered competitive, thus achieving the performance target. With effective marketing and customer satisfaction, a high utilization factor can be achieved, making the business profitable. In the future, it would be a good idea to update the business plan annually, initially even semi-annually. In an upgrade situation, it's a good idea to stop to look back, explore your accomplishments, and set new, relevant goals.

---

Keywords: business plan, business idea, entrepreneurship, swot-analysis

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
2	LÄHTÖKOHTATILANNE .....	7
2.1	Toimintaympäristö .....	7
2.2	Yrittäjän ominaisuudet .....	8
2.3	Ympäristöanalyysi .....	8
2.4	Kilpailijat .....	9
2.5	SWOT-analyysi .....	9
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TARKOITUS .....	11
3.1	Hyvä liiketoimintasuunnitelma .....	11
3.2	Laskelmat .....	12
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA .....	16
4.1	Visio ja päätavoitteet .....	16
4.2	Liikeidea .....	16
4.3	Markkinointi- ja henkilöstösuunnitelma .....	17
4.4	Taloussuunnitelma .....	17
4.5	Riskien arviointi .....	18
5	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	19
6	POHDINTA .....	22
	LÄHTEET .....	23
	LIITTEET .....	24

# 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman tekeminen pienelle, aloittavalle majoitustoimintayritykselle. Aiheen valinta lähti omasta kiinnostuksestani yrittämiseen, majoitusliiketoimintaan, ja tarpeeseen tarkastella kyseisen yritystoiminnan kannattavuutta. Tämä opinnäytetyö on osa ammattikorkeakoulun liiketalouden opintoja. Toimeksiantajana työssä olen minä eli opinnäytetyön laatija.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, onko olemassa olevilla puitteilla mahdollista harjoittaa kannattavaa liiketoimintaa. Liiketoimintasuunnitelman muodossa tehtävä tarkastelu yrityksen toiminnasta on hyvä kokonaisuus selvittää yritystoimintaa eri näkökulmista. Tässä opinnäytetyössä kannattavuutta selvitetään erityisesti taloudellisesta näkökulmasta eri laskelmien avulla.

Opinnäytetyö koostuu kolmesta osuudesta. Aluksi kuvaillaan lähtökohtatilannetta. Seuraavaksi on teoriaa liiketoimintasuunnitelman tarkoituksesta. Kolmas osuus pitää sisällään itse liiketoimintasuunnitelman, jossa pääpaino on laskelmissa. Tehdyt laskelmat löytyvät liitteestä.

Opintoihin on sisällynyt kurssi, jossa on tehty liiketoimintasuunnitelma olemassa olevalle yritykselle. Siitä saatua tietämystä ja osaamista hyödynnän tässä opinnäytetyössä. Myös taloushallinnon suuntautumisvaihtoehdon ammattiopintoja hyödynnän monipuolisesti eri laskelmien ja talouden näkökulman kanssa.

Aiheesta liiketoimintasuunnitelma on tehty paljon opinnäytetöitä, mutta jokainen työ on omalaatuinen, yrityksen ja tekijänsä näköinen. Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen löytyy myös paljon ohjeita eri lähteistä, joista muutamaa olen käyttänyt tässä työssä lähteenä. Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen on myös erilaisia runkoja. Käytän tässä opinnäytetyössä opiskeluissa käytettyä selkeää rakennetta: visio ja päätavoitteet, liikeidea, markkinointi- ja henkilöstösuunnitelma, taloussuunnitelma, riskien arviointi.

## 2 LÄHTÖKOHTATILANNE

Tässä luvussa käydään läpi yrityksen lähtötilanne. Yritys on vasta perustamisvaiheessa, ja tämä opinnäytetyönä tehtävä liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää perehtymään toiminnan kannattavuuteen ja luomaan järkevän pohjan liiketoiminnalle. Luvussa käsitellään yrityksen toimintaympäristöä, yrittäjän lähtökohtia yrittäjyyteen sekä toimintaympäristöä ja kilpailijoita.

### 2.1 Toimintaympäristö

Yrityksen toimintaympäristönä toimii vanha maatila. Tila on perustettu 1900-luvun alussa. Maatila se on toiminut 1980-luvulle saakka. Vanhan emännän kuoltua tila jäi tyhjilleen, ja on sittemmin ollut jälkeläisten kesämökkinä viimeiset kaksi vuosikymmentä.

Tilan tontti on vajaan kahden hehtaarin kokoinen. Noin viidesosa alueesta on metsää, puolet peltoa ja loput pihaa, johon tilan rakennukset enimmäkseen sijoittuvat. Kuviossa 1 on kuvitettu piirros pihalueesta, jossa on neljä rakennusta: talo (ylhällä oikealla), liiteri (alhaalla oikealla), navetta (keskellä) ja pihasauna (vasemmalla). Erillään tontin toisella laidalla on hallirakennus.

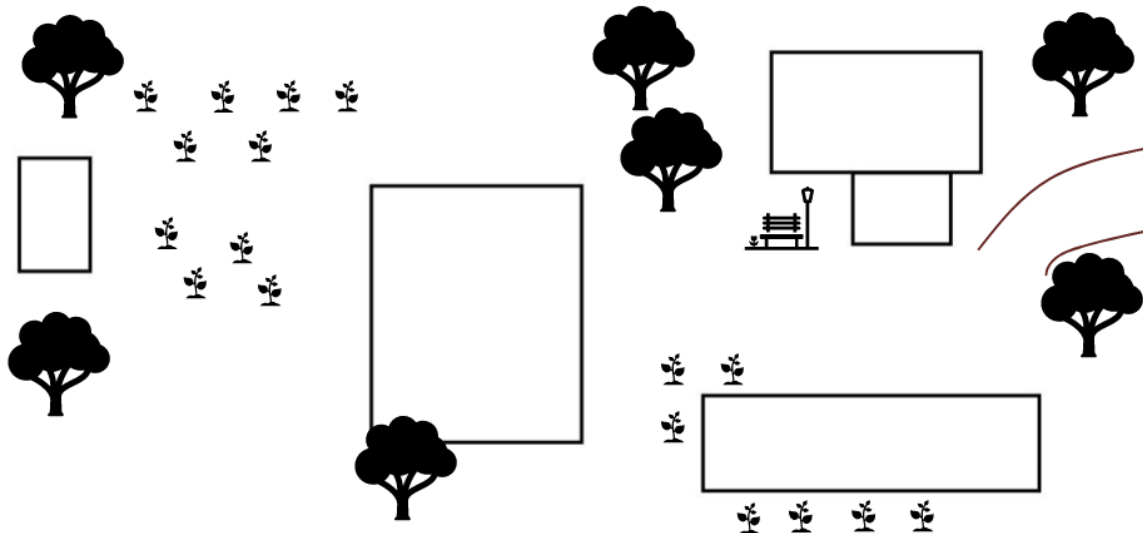
Talossa on noin 50 neliometriä. Ne jakaantuvat isoon kuistiin, jossa on myös vessa ja suihku. Muu tila jakaantuu kahteen osaan, joista toisessa on keittiö, toisessa olohuone. Olohuoneessa on parisänky, pinnasänky ja lisäsänky nukkumista varten. Keittiössä on puusohva, jossa on nukkumismahdollisuus. Mukavuuksina mökissä on nykyaikaiset keittiövarusteet eli sähköhella, kahvinkeitin, mikro, jääkaappi ja astianpesukone, suihku, wc, sähkölämmitys (tai puulämmitys), juokseva vesi, sähköt, radio ja televisio.

Pihasaunarakennuksessa on sauna, saunatupa ja pieni puuvaja. Saunassa on puukiuas ja vesipata, jolla tarvittaessa voi lämmittää pesuveden. Saunasta voi myös halutessaan mennä talon suihkuun.

Liiteri on jaettu kolmeen osaan: kesähuoneeksi, varastoksi ja puuliiteriksi. Kesähuoneessa voi yöpyä kesällä kaksi henkilöä. Navetta on iso, pohjapinta-alaltaan noin 100 neliömetrinen. Toisessa

päässä on myös iso parvi. Piha-alueella on keinu, hiekkalaatikko, nuotiopaikka, marjapensaita ja omenapuita. Tontin toisella laidalla sijaitseva iso hallirakennus toimii varastona ja säilytystilana.

Tila sijaitsee kuuden kilometrin päässä Raahen keskustasta. Pattijoen keskustaan on matkaa kilometri. Pattijoelta löytyy K-Market, S-Market, apteekki, hieroja, pizzeria, parturi, huoltoasema, tavaratalo ja kahvila. Valtatie kahdeksan kulkee Pattijoen läpi.



KUVIO 1. Toiminta-ympäristö kuvitettuna

## 2.2 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittäjäksi aikova on perustamassa ensimmäistä omaa yritystään. Pohjana yrittäjyyteen on liiketalouden koulutus ammattikorkeakoulusta, joten yrittäjällä on monipuolisesti näkemystä liiketaloudesta ja yrittämisestä. Yrittäjäksi aikova työskentelee tällä hetkellä kirjanpitäjänä tilitoimistossa. Aikaisempaa työkokemusta on kertynyt muun muassa asiakaspalvelutyöstä sekä siivoustyöstä. Yrittäjän motivaatio on erittäin korkealla.

## 2.3 Ympäristöanalyysi

Mahdolliset asiakkaat ovat majoitusta tarvitsevat matkailijat tai paikalliset. Asiakkaina voi olla niin perheet kuin erilaiset pienet ryhmätkin. Nykyään majoituspalvelut ostetaan enimmäkseen netin kautta, jolloin netti ja "puskaradio" ovat tärkeimmät tavat tavoittaa asiakkaat. Yhteiskunnan kau-



pungistuessa maatilamatkailu tarjoaa hyvän vastapainon kaupungin vilkkaudelle. Raaha on voittanut Vuoden retkikohde -kilpailun vuonna 2016, mikä on tuonut kaupungille näkyvyyttä. Se voi lisätä kiinnostusta tulla ja majoittua kaupunkiin.

## 2.4 Kilpailijat

Kilpailijoita yritykselle ovat muut majoitustoimintaa tarjoavat yritykset. Vastaavanlaista majoitustoimintaa ei ole kuitenkaan paikkakunnalla, vaan Siikajoen kunnassa noin 20 kilometrin päässä on lähin maatilamatkailua tarjoava yritys. Lähin majoitustila löytyy Pattijoen keskustasta, Majoituspalvelu Nurmi Apartment vuokraa siellä huoneistoa. Raahan kaupungin keskustasta löytyy kaksi hotellia, yksi huoneistohotelli, sekä muutama yksittäinen majoituspaikka. Näiden kilpailijoiden vahvuutena on sijainti palveluiden ja liikenneyhteyksien välittömässä läheisyydessä. Booking.com:n mukaan yhden yön hinta katsottuna esimerkkinä ajalle 20.-21.4.2020 vaihtelee paikasta riippuen 65:stä eurosta 115:een euroon (Booking.com 2020, viitattu 21.3.2020).

## 2.5 SWOT-analyysi

Yritystoimintaa voidaan arvioida SWOT-analyysillä, jonka tavoitteena on tunnistaa yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet, sekä ulkoisesta toimiympäristöstä yritykseen kohdistuvat mahdollisuudet ja uhat (Yritystoiminta 2020, viitattu 11.4.2020).

TAULUKKO 1. SWOT-analyysi

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Saavutettavuus</li> <li>- Persoonallisuus</li> <li>- Rauhallinen ympäristö</li> <li>- Omistajan sitoutuminen yritykseen</li> </ul>	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pieni kapasiteetti</li> <li>- Ei sijaitse ydinkeskustassa</li> </ul>
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kaupungissa järjestettävät tapahtumat</li> <li>- Lähimatkailu</li> </ul>	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kilpailijat</li> <li>- Taloudellinen taantuma</li> <li>- Tyytymättömät asiakkaat</li> </ul>

Taulukkoon 1 tehdyssä analyysissä yrityksen vahvuuksiksi nousee saavutettavuus eli yritys on hyvien kulkuyhteyksien varrella. Persoonallisuus ja rauhallinen ympäristö ovat ehdottomasti suurin vahvuus, ja toivottavasti myös arvostettavin ominaisuus. Omistajan sitoutuminen yritykseen on vahva, joten se on myös iso vahvuus.

Heikkoutena yrityksellä on pieni kapasiteetti, kun majoituspaikkoja on vähän, ja kerralla voi käytännössä majoittua vain yksi porukka. Tilan sijainti maalla, eikä ydinkeskustassa, voi myös olla heikkous.

Mahdollisuutena majoitustoiminnan suosiolle on kaupungissa järjestettävät tapahtumat. Tapahtumia on erityisesti kesäaikaan paljon, jolloin ne voivat tuoda kaupunkiin matkalaisia. Myös lähimatkailun suosio voi tuoda asiakkaita, mihin voi vaikuttaa positiivisesti myös vallitseva koronavirus.

Uhkana ovat kilpailijat eli majoituspaikkoja tarjoavat muut yritykset. Vastaavan yrityksen puuttuminen hieman parantaa yrityksen asemia. Taloudellinen taantuma on voi myös olla jo lähiaikoina todellinen uhka. Tyytymättömät asiakkaat ovat uhka, sillä tyytymätön asiakas harvoin palaa takaisin samaan paikkaan, ja voi purkaa sosiaalisessa mediassa huonoa kokemustaan.

### 3 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN TARKOITUS

Liiketoimintasuunnitelma on yritystoiminnan suunnitelmaa tulevaan tai jo olemassa olevaan yritykseen. Siinä käydään läpi toimet, joita on hyvä tehdä menestymisen varmistamiseksi. Yrityksen menestyminen on yrittäjän tai yrityksen unelman saavuttamista. Unelma on tavoite, ja siihen yritystoiminnalla pyritään. Yritystoiminnan toteuttaminen liiketoimintasuunnitelman mukaan mahdollistaa tämän tavoitteen saavuttamisen. Yritystoiminnassa unelmalla on nimi: visio. (Hesso 2015, 12.)

#### 3.1 Hyvä liiketoimintasuunnitelma

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on yritykselle työkalu, johon kiteytyy koko liiketoiminta. Liiketoimintasuunnitelma auttaa rahoituksen ja liikekumppaneiden hankkimisessa. Se toimii myös työkaluna myyntiin ja markkinointiin. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjyyden mukana kasvava käsikirja. Sitä kannattaa päivittää ja muokata säännöllisesti, sillä yleensä parhaat asiat opitaan vasta matkan varrella. Liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus kuvata liikeidea, toimintatavat ja tavoitteet sekä kasvuhaaveet mahdollisimman selkeästi. Suunnitelman myötä hahmottuu ja jäsentyy yrityksen pyörittäminen ja siihen tarvittavat resurssit. Sen avulla voi seurata yrityksen kannattavuutta. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa otetaan huomioon myös yrityksen menestymiseen vaikuttavat riskitekijät. Samalla rajataan pois toimenpiteet ja asiat, joita ei aiota toteuttaa. (Onnistuuyrittajana.fi 2020, viitattu 7.3.2020.)

Vaikka yrityksessä palvelulle tai tuotteille olisi luotu suunnitelmallisen markkinoinnin avulla hyvin kysyntää, täytyy toiminnan olla myös kannattavaa. Yritykseen pitää tulla rahaa enemmän kuin sieltä lähtee pitkällä aikavälillä. Tulosbudjetti-, kassavirta- ja investointilaskelmien avulla kartutetaan las-kentaosaamista. (Hesso 2015, 12.) Hyvin laadittu taloussuunnitelma on terveen liiketoiminnan pohjalla. Budjetoinnin avulla seurataan, mihin rahat menevät yrityksessä, mistä syntyy tuloa ja mihin menoihin täytyy varautua. Budjeteilla peilataan myös strategian toimivuutta sekä sitä, missä kohtaa voitaisiin säästää ilman, että tuotanto tai liiketoiminta kärsii. (Holvi 2020, viitattu 7.3.2020.)

Hyvin tehdystä liiketoimintasuunnitelmasta tulee esille, mitä mahdollisuuksia ja uhkiakin on odotettavissa tulevalle yritystoiminnalle. Tulevaisuutta ei voi varmuudella ennustaa, mutta voi varautua

erilaisiin maailmantiloihin. Juuri näitä tiloja varten harjoitellessa ja varautumisessa liiketoimintasuunnitelma toimii erinomaisesti. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelmaa kuvaa tekijänsä näkemystä kilpailijoiden päihittämisestä, ja lisäarvon luomisesta asiakkaalle omalla vaikeasti kopioitavalla tavalla. (Hesso 2015, 10.)

Yksi tärkeimmistä päämääristä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on asettaa laatijansa arvioimaan oman liiketoimintansa menestymistä kriittisesti. Menestyminen tarkoittaa, että yritystoiminta olisi tuloksellista pitkällä aikavälillä. Tuloksellista toiminta on silloin, kun yritys pärjää kilpailussa ja pystyy luomaan lisäarvoa asiakkailleen. Ympäristöanalyysit kertovat talouden tapahtumista, kilpailijoiden tekemisistä ja asiakkaiden haluista sekä ylipäänsä keitä he ovat. Sisäistä ympäristöä analysoidaan ulkoisen ympäristön analyysien perusteella, jolloin otetaan kantaa organisaation mahdollisuuksiin vastata esiin nousseisiin mahdollisuuksiin ja uhkiin. Kun mahdolliset estäjät ja lisäarvon luojat on analysoitu, voidaan siirtyä strategian ja eri suunnitelmien laatimiseen. (Hesso 2015, 14.)

Liiketoimintasuunnitelmapohjia on erilaisia, ja ne tuovat helposti esiin laatijan liiketoiminnallisen suuntautumisen. Joissakin pohjissa laskelmien teko korostuu, kun jopa puolet koko rakenteesta voi koostua laskelmista. Toisissa pohjissa taasen keskitytään tarkemmin yrittäjän ominaisuuksiin ja kykyihin alkaa yrittäjäksi. (Hesso 2015, 12.)

### **3.2 Laskelmat**

Kannattavuuslaskelma (kuvio 2) kertoo, kuinka paljon tuotteita tulee myydä, jotta yritystoiminta olisi kannattavaa. Laskelmalla selvitetään kriittinen piste, jolloin tulosta ei synny, mutta myynneillä saadaan katettua kaikki kustannukset (muuttuvat ja kiinteät). Laskelma auttaa selvittämään myös yhdistelmän niistä myyntimääristä, -hinnoista ja kustannuksista, joka tuottaa tavoiteltavan liiketoiminnan tuloksen. (Uusyrittäjät ry 2020, 21.)

**ESIMERKKI KANNATTAVUUSLASKELMASTA (toiminimi)**

	Kk	Vuosi (12 kk)
<b>Tavoitetulos (netto)</b> (toiminimiyrittäjän oma palkkatavoite yksityisottoina)	1 500 e	18 000 e
+ lainojen lyhennys	100 e	1 200 e
<b>TULOT VEROJEN JÄLKEEN</b>	<b>1 600 e</b>	<b>19 200 e</b>
+ verot noin 22 % vrt. sivu 85	451 e	5 415 e
= Rahoitustarve	2 051 e	24 615 e
+ lainojen korot (+ mahdolliset takausprovisiot yms.)	27 e	324 e
<b>A. KÄYTTÖKATE (tarve)</b>	<b>2 078 e</b>	<b>24 939 e</b>
+ kiinteät kulut (alv 0 %)		
YEL-vakuutus 18,798 %* (vuosituotulo 13 076 e)**	205 e	2 458 e
vakuutukset (yrittäjän tapaturmavakuutus ja muut yritystoiminnan vakuutukset)	100 e	1 200 e
<b>palkat</b>		
palkan sivukulut		
toimitilakulut		
korjaus ja ylläpito	30 e	360 e
leasingmaksut		
viestintäkulut (puhelin, internet tms.)	80 e	960 e
toimistokulut	20 e	240 e
matka- ja autokulut, päivärahat	500 e	6 000 e
markkinointikulut	200 e	2 400 e
kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus jne.	100 e	1 200 e
työttömyyskassa, yrittäjäjärjestö tms.	30 e	360 e
muut kulut (kaupparekisteri-ilmoituksen käsittelymaksu, työvälineet ja -vaatteet ym.)	100 e	1 200 e
<b>B. KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ</b>	<b>1 365 e</b>	<b>16 378 e</b>
<b>MYYNTIKATETARVE (A+B)</b>	<b>3 443 e</b>	<b>41 317 e</b>
+ ostot (aineet ja tarvikkeet) (alv 0 %)	425 e	5 100 e
<b>LIKEVAIHTOTARVE</b>	<b>3 868 e</b>	<b>46 417 e</b>
+ alv 24 %	928 e	11 140 e
<b>KOKONAISMYYNTI-/LASKUTUSTARVE</b>	<b>4 796 e</b>	<b>57 557 e</b>

KUVIO 2. Esimerkki kannattavuuslaskelmasta (Uusyrittäjät ry 2020, 21)

Rahoituslaskelmalla (kuvio 3) selvitetään, kuinka paljon on rahan tarve ja mistä saadaan rahoitus. Rahan tarpeissa luetellaan yritystoiminnan käynnistämiseksi tehtävät investoinnit ja hankinnat. Näihin lukeutuu muun muassa yrityksen rekisteröintimaksut ja käyttöpääoma esimerkiksi toiminnan kolmea ensimmäistä kuukautta varten. Käyttöpääomassa arvioidaan sitä, että mitä kiinteitä kuluja täytyy maksaa, vaikkei toiminta tuo vielä yritykselle rahaa. Rahan lähteitä voi olla oma sijoitettava pääoma ja apportiomaisuus, lainat, ulkoinen sijoitettu oma pääoma ja yritystuet. Rahoitustarpeet tulee täytyä rahan lähteillä. (Uusyrittäjät ry 2020, 20.)

### ESIMERKKI RAHOITUSLASKELMASTA (yritys siivousalalta, toiminimi)

RAHAN TARVE	EUR
perustamisilmoitus	60
tuotantovälineet	2 000
laiteasennukset	500
tietokoneet ja ohjelmointi	1 500
auto	
puhelin/internet	200
toimistotarvikkeet	300
apporttiomaisuus (olemassa olevat koneet, työvälineet ja tarvikkeet)	500
markkinointi-investoinnit	800
alkuvarasto	1 000
käyttöpääoma	3 200
kassareservi (esimerkiksi vakuutusmaksuja, kirjanpitolukuja, matkakuluja yms. ennen kuin asiakkailta alkaa tulle rahaa yrityksen tilille)	840
<b>RAHAN TARVE YHTEENSÄ</b>	<b>10 900</b>

RAHAN LÄHTEET	EUR
<b>Oma pääoma</b>	
osakepääoma	
omat rahasijoitukset	4 400
apporttiomaisuus	500
osakaslaina	
Lainapääoma	
pankkilaina	6 000
Finnveran laina	
muu laina	
<b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b>	<b>10 900</b>

KUVIO 3. Esimerkki rahoituslaskelmasta (Uusyrittäjät ry 2020, 20)

Tulosbudjetin (kuvio 4) avulla pystyy suunnittelemaan tulevaa tilikautta numeerisesti. Se on joustava hahmotelma liiketoiminnan toteuttamiseksi kannattavasti. Tulosbudjetissa varataan rahaa erilaisiin osabudjetteihin. Tarkasteltaessa toimintaa strategialähtöisesti tulosbudjetin avulla ohjataan rahaa niihin yrityksen toimiin, jotka pitkällä aikavälillä mahdollistavat vision saavuttamisen. (Hesso 2015, 170.)

Budjetointi ei ole tuottoa yritykselle, jolloin se tehdään pääsääntöisesti arvonlisäverottomasti. Erät, joista arvonlisävero ei saa vähentää, kuten edustuskulut, laitetaan arvonlisäveroineen budjettiin. Tulosbudjetti laaditaan suoriteperusteisesti. (Hesso 2015, 170-171.)

#### TULOSBUDJETTI

##### Myyntituotot

- Muuttuvat kulut
  - o Aineet
  - o Jne.

MYYNTEKATE

- Kiinteät kulut

KÄYTTÖKATE

- Poistot
- Korot

TULOS ENNEN VEROJA

- Välittömät verot

TULOS

*KUVIO 4. Esimerkki tulosbudjetista (Hesso 2015, 171)*

## 4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tämä osio käsittää viisi eri kohtaa. Visio ja päätavoitteet -kohdassa käydään läpi yritystoiminnan tulevaisuuskuva. Liikeidea käsittelee tarkemmin varsinaisen yrityksen toiminta-ajatuksen. Markkinointi- ja henkilöstösuunnitelma on lyhyt katsaus siihen, miten yritystä on tarkoitus markkinoida ja selvitetään henkilöstön tarvetta ja osaamista. Pääpaino on taloussuunnitelmassa, jossa käydään läpi eri laskelmien käyttöä tarkasteltaessa yrityksen kannattavuutta. Viimeisessä kohdassa arvioidaan riskejä.

### 4.1 Visio ja päätavoitteet

Yrityksen visiona on harjoittaa kannattavaa liiketoimintaa. Tavoitteena on, että kapasiteetin käyttöaste olisi yli 80 prosenttia, jolloin tarvittavan tuloksen saavuttamiseksi majoituksen hinta voidaan pitää alhaisena ja kilpailukykyisenä. Muita tavoitteita ovat erinomainen asiakastyytyväisyys ja se, että suurin osa asiakkaista on valmiita suosittelemaan yritystä muille.

### 4.2 Liikeidea

Perustettava on majoitustoimintaa harjoittava yhden hengen työllistävä yritys. Liikeidea lähti yrittäjän omasta kiinnostuksesta yrittämiseen ja nimenomaan majoitustoiminnan harjoittamiseen. Kun sopiva paikka lopulta löytyi, tuli ajankohtaiseksi tehdä tämä liiketoimintasuunnitelma, jossa selvitetään, onko toimintaa mahdollista harjoittaa kannattavasti. Paikkakunnalla ei ole vastaavaa majoituspalvelua tarjolla.

Liikeideana on myydä majoituspalvelua matkailijoille ja muille vieraille. Palvelu sijaitsee hyvien kulkuyhteyksien varrella, lähellä isoa valtatieä, sekä palvelujen lähellä. Toisaalta paikka on maaseudun rauhassa, ja tarjoaa näin rauhallisen ja kiireettömän ympäristön. Majoitustoimintaa on tarjolla ympäri vuoden. Kesäaikaan nukkumapaikkoja löytyy 6-7 henkilölle, kun kesähuonekin on käytössä. Talvisaikaan nukkumapaikkoja on 5-6. Piha-alueella on hyvin tilaa myös esimerkiksi teltan pystyttämiseen tai matkailuauton/-vaunun pysäköimiseen.



### 4.3 Markkinointi- ja henkilöstösuunnitelma

Yritykselle perustetaan omat Facebook- ja Instagram-tilit, joita käytetään markkinointikanavina. Molempia päivitetään päivittäin. Myynti tapahtuu airbnb.fi-sivuston kautta, puhelimitse ja sähköpostilla.

Yrityksessä työskentelee yrittäjä itse. Yrittäjä hoitaa kaikki palvelut, myös kirjanpidon. Ulkopuolisia palveluja ei osteta ainakaan alkuaikoina.

### 4.4 Taloussuunnitelma

Kannattavuuslaskelmassa selvitetään, paljonko myyntejä tarvitaan nollatulokseen. Sitten tehdään laskelma, jossa on tavoitteena ensimmäisenä toimintavuonna haluttuun tulokseen pääseminen. Kiinteisiin kuluihin sisältyy YEL-vakuutus. YEL-vakuutuksen työtuloksi on arvioitu pienin mahdollinen YEL-työtulo eli 7 958,99 euroa. Silloin vakuutusmaksu on aloittavalla yrittäjällä 125,00 euroa kuukaudessa ensimmäiset neljä vuotta. (Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen 2020, viitattu 21.4.2020.) Muita kiinteitä kuluja ovat yritystoiminnan vakuutukset, toimitilakulut; sähkö, vesi, polttopuut, somisteet, korjaus ja ylläpito, puhelinkulut sekä muut kulut, kuten kaupparekisterin käsitteilymaksu. Ostoihin sisältyvät aamiaistarvikkeet ja päivittäiset hygieniatuotteet. Kannattavuuslaskelma löytyy liitteestä 1.

Rahoituslaskelmassa esitetään yrityksen rahan tarve ja rahan lähteet. Suurimman rahatarpeen aiheuttaa kiinteistön ostaminen. Pienen osan muodostavat perustamisilmoitus, kalusteet, puhelin ja internet, toimistotarvikkeet, apporttiomaisuutena tietokone, käyttöpääoma ja kassareservi. Rahan lähteinä on suurimpana pankkilaina, joka on otettu kiinteistön ostamista varten. Sitä on lyhennettävä kuukausittain. Laina-ajaksi on arvioitu noin 10 vuotta. Omaa rahasisiöitusta on noin neljäs osa, kun otetaan huomioon myös apporttiomaisuus. Lähipiiristä saatu laina tuo pienen osan varoja. Rahoituslaskelma löytyy liitteestä 2.

Tulosbudjetti laaditaan kolmelle ensimmäiselle tilikaudelle. Laskelmassa ensimmäinen toimintavuosi on ajateltu alkavan vuoden 2020 heinäkuussa, jolloin ensimmäinen tilikausi jää puolen vuoden mittaiseksi. Tulosbudjetissa on huomioitu myyntituotot, muuttuvat ja kiinteät kulut, poistot, korot ja välittömät verot. Tulosbudjetti löytyy liitteestä 3.

## 4.5 Riskien arviointi

Todellinen riski on rakennuksiin kohdistuvat vahingot. Niitä voivat olla tulipalo, vesivahinko, luonnonilmiöt. Tätä riskiä varten varaudutaan vakuutuksella.

Yksin työskentelevällä yrittäjällä on riskinä sairastuminen tai loukkaantuminen. Tähän varaudutaan tekemällä tarkat toimintaohjeet kaikista toiminnoista, hankkimalla vakuutus, ja järjestämällä varahenkilö, joka voisi hoitaa yritystä väliaikaisesti.

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, onko pienimuotoisen majoitustoiminnan harjoittaminen kannattavaa niillä resursseilla, mitä on nostettu esiin tässä työssä. Kannattavuutta tutkittiin erityisesti laskelmien avulla. Tarkastelussa käytettyjä laskelmia olivat kannattavuuslaskelmat, rahoituslaskelma, tulosbudjetit sekä kapasiteetilaskelmat. Niiden avulla esitettiin mahdollisia näkymiä. Laskelmat löytyvät liitteistä 1-4. Alla käytetyt keskihinnat tarkoittavat sitä, kun osa asiakkaista ostaa pelkän majoituspalvelun, osa majoituspalvelun aamiaisella, ja osa majoituspalvelun aamiaisella ja saunalla. Hinnat eivät sisällä arvonlisäveroa.

Tarkastelua laskelmilla tehtiin erityisesti kapasiteetin näkökulmasta. Kustannusrakenteeseen ei ole mahdollista juurikaan vaikuttaa, joten se jäi vähemmälle huomiolle.

Kannattavuuslaskelmassa (liite 1) tarkasteltiin kolmea erilaista tavoitetulosta. Ensimmäisessä selvitettiin yrityksen kriittinen piste, jolloin tulos on nolla, mutta kaikki kiinteät ja muuttuvat kulut saadaan katettua. Toisessa laskelmassa tavoitetulokseksi otettiin 500,00 euroa kuukaudessa eli 6 000,00 euroa vuodessa, mikä on alkuajan tulostavoite. Kolmannen laskelman tulos oli 1 200,00 euroa eli 14 400,00 euroa vuodessa, mikä on virallinen tavoite.

Kriittisen pisteen myynnin tarve osoittautui hyvin kohtuulliseksi. Jos kapasiteetista on käytössä vain kolmasosa, jo silloin majoituksen keskihinnan ollessa noin 65,00 euroa saataisiin katettua kaikki kulut. Yrityksen arvioidut kulut ovat niin pienet (käytetty samoja kuluja kahdessa ensimmäisessä laskelmassa), että kun laskelmiin aletaan lisätä yksityisottoja, laskutustarve nousee nopeassa suhteessa. Jo 500,00 euron yksityisotto kuukaudessa nostaa laskutustarpeen lähes kaksinkertaiseksi. Se tarkoittaisi majoituksen 65,00 euron keskihinnalla, että kapasiteetin pitäisi olla myös kaksinkertainen kriittiseen pisteeseen verrattuna eli noin kaksi kolmasosaa. Viralliseen tavoitetulokseen päästäkseen laskutustarve on kolminkertainen kriittiseen pisteeseen verrattuna. Tässä tavoitteessa on myös huomioitu majoituskapasiteetin suuri käyttöaste kulujen osalta, joten niitäkin on kasvatettu. Olettamuksena on myös, että kun kapasiteetin käyttöaste nousee eli majoituksen suosio lisääntyy, voidaan hintaakin nostaa. Myös yleisen kustannustason nousu on huomioitu, kun oletus tämän tavoitteen saavuttamisessakin on myöhemmin. 90,00 euron keskihinnalla majoituskapasiteetin tulisi olla 80 prosenttia.

Rahoituslaskelmassa (liite 2) selvitettiin mihin ja kuinka paljon yrityksessä tarvitaan rahaa aloitusvaiheessa, ja mistä sitä saadaan. Yritystoiminnan sitoma rahamäärä on aika maltillinen. Suurin rahamäärä sitoutuu kiinteistöön, jonka voidaan olettaa säilyttävän arvoaan, jos vahingoilta säästytään. Näin ollen rahasijoituksissa ei ole suurta riskiä. Rahan lähteenä on omaa pääomaa noin neljäsosa. Vierasta pääomaa on pieni läheiseltä saatu laina, sekä pankkilaina. Pankkilainan takaisinmaksu on huomioitu kannattavuuslaskelmissa.

Tulosbudjetit (liite 3) on tehty kolmelle tilikaudelle, joista ensimmäinen on vain puolen vuoden mittainen. Ensimmäisen tilikauden tiedot on tuotu suoraan kannattavuuslaskelmasta, jossa tavoitetulos oli 500,00 euroa kuukaudessa. Tuotot ja kulut on huomioitu kuudelle kuukaudelle tilikauden pituuden mukaan. Laskelmassa on otettu huomioon myös poistot, mikä on rakennuksesta 7 %:n menojäännöspoisto. Toiselle tilikaudelle tuottojen on laskettu nousevan 2,5 kertaiseksi ensimmäiseen tilikauteen verrattuna. Tilikauden mittakin on kaksinkertainen, joten tuotto ei suhteessa ole kuin 1,2 kertainen. Muuttuvien ja kiinteiden kulujen on myös arvioitu nousevan. Tilikauden tulos on huomattavasti suurempi näillä luvuilla, lähes viisinkertainen verrattuna ensimmäiseen tilikauteen. Kolmannella tilikaudella 1.1.2022-31.12.2022 ollaan laskelmissa jo hyvin lähellä tavoiteltuja myyntituottoja.

Viimeisissä laskelmissa (liite 4) vertailtiin kapasiteetin käyttöasteen vaikutusta majoituksen hintaan joka tilikaudella. Aamiaisen ja saunan hinta pidettiin samassa joka laskelmassa. Ensimmäiselle tilikaudelle (1.7.2020-31.12.2020) tehtiin optimistinen laskelma, jossa käyttöasteena oli 60 % eli 110 päivää puolessa vuodessa. Ensimmäisellä tilikaudella arvioitiin puolten palvelun ostajista ostavan majoituksen lisäksi aamiaisen. 15 % muodostuisi pelkistä majoituksen ostajista ja 35 % ostaisi kaikki palvelut eli majoituksen, aamiaisen ja saunan. Tulosbudjetin myyntituottoihin päästäkseen majoituksen hinnan pitäisi olla 53,62 euroa (59,00 euroa, sisältää alv 10 %) yöltä. Jos majoitustoiminta lähtisikin hitaammin käyntiin, ja käyttöaste olisikin vain 40 %, hinnan pitäisi olla jo 89,09 euroa (98,00 euroa, sisältää alv 10 %) eli 1,6 kertainen verrattuna 60 %:n käyttöasteeseen, jotta myyntituotot riittäisivät.

Toiselle tilikaudelle (1.1.2021-31.12.2021) kapasiteetin odotettiin nousevan jo jopa 70 %:iin. Tilikauden ollessa vuoden mittainen se tarkoittaisi 256 päivää majoitusta tilikaudella. Kaikkien palvelujen ostajien odotetaan lisääntyvän noin viidellä prosentilla, ja toisaalta pelkän majoituksen ostajien laskevan 10 %:iin. Kun majoituskapasiteetti oli 70 %, tavoitetulokseen pääsemiseksi majoituk-

sen hinta voitiin pitää lähes samana kuin edellisellä tilikaudella eli 54,55 euroa (60,00 euroa, sisältää alv 10 %) yö. Jos taas kapasiteetti onkin 60 %, samoihin tuottoihin pääseminen vaatisi hinnan nostamista 67,27 euroon (74,00 euroa, sisältää alv 10 %).

Kolmannella tilikaudella (1.1.2022-31.12.2022) laskettiin jo päästävän yrityksen tavoitteeseen tai ainakin lähelle sitä. 80 % kapasiteetilla (292 päivää vuodessa) ja puolten majoittujista ostaessa kaikki palvelut, 40 % ostaessa majoituksen aamiaisella ja 10 % ostaessa pelkän majoituksen, majoituksen hinnaksi muodostui 63,64 euroa (70,00 euroa, sisältää alv 10 %) myyntitavoitteeseen päästäkseen. Myyntitavoite on jo hyvin lähellä kannattavuuslaskelman tavoitetulosta. 70 % kapasiteetilla majoituksen hinnan oli 85,45 euroa (94,00 euroa, sisältää alv 10 %).

Markkinointi- ja henkilöstösuunnitelma ovat hyvin yksinkertaiset, niin sisällöltään kuin toteutukseltaan. Ne ovat toimivia. Riskitkin on listattu ja huomioitu toiminnan suunnittelussa.

## 6 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää liiketoimintasuunnitelman avulla, onko liiketoiminta kannattavaa olemassa olevilla resursseilla. Laskelmat osoittivat, että kun on kysymys todella pienestä toiminnasta, on se hyvin haavoittuvaista toimintaa. Kun majoitusta ei voida myydä kuin yhteen kohteeseen, vaikuttaa yksikin myymättä jäänyt päivä kannattavuuteen. Kun kapasiteetin käyttöaste on vähintään 60 %, voi toimintaa jo pyörittää niin, että tulos olisi positiivinen. 80 %:lla päästään haluttuihin tuloksiin, joten silloin yritystoiminta olisi kannattavaa. Lopputulema on siis se, että liiketoimintaa voidaan harjoittaa näillä resursseilla kannattavasti. Mainonnan merkitys korostuu erityisesti alkuvaiheessa, ja pidemmän päälle merkitsevää on asiakastyytyväisyys.

Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen on tärkeää toiminnan alettua. Suunnitelmien on pystyttävä mukautumaan tilanteiden mukaan. Päivittäminen kannattaa tehdä vähintään vuosittain, alussa jopa puolen vuoden välein. Samalla on hyvä pysähtyä pohtimaan, mitä tavoitteista on saavutettu ja mitkä ovat vielä saavuttamatta. Näin suunnitelmat konkretisoituvat, ja voidaan pohtia tulevat tavoitteet.

Opinnäytetyön tekeminen, erityisesti laskelmien osalta, täytti odotukset. Laskelmien avulla sai hyvän kuvan siitä, mitkä asiat vaikuttavat mitenkään tämän tyyppisessä ja kokoisessa liiketoiminnassa yrityksen tulokseen ja kannattavuuteen. Liiketoimintasuunnitelmasta tuli tekijänsä ja yrityksensä näköinen, kuten alussa kerrottiin. Laskelmien teko oli jopa yllättävän työlästä, kun lukuja täytyi viilailla useampaan otteeseen. Teorian kirjoittaminen oli helpoin osuus, kun kaikki perustui selkeisiin faktoihin. Aikataulu venyi aluksi, mutta työ valmistui ajallaan.

Suunnitelma oli arvokas yrittäjälle eli minulle. Majoituspalveluyrityksen pyörittäminen näillä resursseilla ja tuloilla olisi kannattavaa sivutoimisena yrittäjänä. Samaan aikaan voisi tehdä osa-aikatöitä muualla.

## LÄHTEET

Booking.com 2020. Raahe: löytyi 13 majoituspaikkaa. Viitattu 21.3.2020, [https://www.booking.com/searchresults.fi.html?aid=356980&label=gog235jc-1DCAMoSEIFcmFhaGVIDFg-DaEilAQGYAQy4ARfIAQzYAQPoAQH4AQKIAgGoAgO4At6j2fMF-wAIB&sid=4c1930ec500306c3dbff5380b38e56fa&city=-1383124&track\\_hp\\_back\\_button=1#hotel\\_3384131-back](https://www.booking.com/searchresults.fi.html?aid=356980&label=gog235jc-1DCAMoSEIFcmFhaGVIDFg-DaEilAQGYAQy4ARfIAQzYAQPoAQH4AQKIAgGoAgO4At6j2fMF-wAIB&sid=4c1930ec500306c3dbff5380b38e56fa&city=-1383124&track_hp_back_button=1#hotel_3384131-back).

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.

Holvi 2020. Miten teen taloussuunnitelman?. Viitattu 7.3.2020, <https://www.holvi.com/fi/holvi-pedia/yrittajyys/raha-asiat/taloussuunnitelma/>.

Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen 2020. Arvioi vakuutusmaksusi YEL-laskurilla. Viitattu 21.4.2020, <https://www.ilmarinen.fi/yrittaja/yrittajan-elakevakuutus/yel-laskuri/>.

Onnistuyrittajana.fi 2020. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 7.3.2020, [https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma-ohje?gclid=EAlaIQobChMII7Sg4sSI6AIVQRUYCh1zzgxiE-AAYASAAEgJ0rPD\\_BwE](https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma-ohje?gclid=EAlaIQobChMII7Sg4sSI6AIVQRUYCh1zzgxiE-AAYASAAEgJ0rPD_BwE).

Suomen Uusyrityskeskukset ry 2020. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020. Viitattu 29.3.2020, [https://ejulkaisu.grano.fi/grano/perustamisopas\\_2020#p=4](https://ejulkaisu.grano.fi/grano/perustamisopas_2020#p=4).

Yritystoiminta 2020. Yritys- ja ympäristöanalyysi SWOT. Viitattu 11.4.2020, <http://www.tieto.osaa-vayrittaja.fi/yritys--ja-ympaeristoeanalyysi-swot>.

## KANNATTAVUUSLASKELMA

LIITE 1

KANNATTAVUUSLASKELMA	Kriittinen piste		Alkuajan tavoite		Virallinen tavoite	
	Kk	Vuosi (12 kk)	Kk	Vuosi (12 kk)	Kk	Vuosi (12 kk)
	<b>Tavoitetulos (netto) (toiminimiyrittäjän oma palkkatavoite yksityisottona)</b>	-	-	500,00	6 000,00	1 200,00
+ lainojen lyhennys	260,00	3 120,00	260,00	3 120,00	260,00	3 120,00
<b>TULOT VEROJEN JÄLKEEN</b>	260,00	3 120,00	760,00	9 120,00	1 460,00	17 520,00
+verot noin 22 %	57,32	687,80	167,54	2 010,50	321,86	3 862,28
=Rahoitustarve	317,32	3 807,80	927,54	11 130,50	1 781,86	21 382,28
+ lainojen korot	17,00	204,00	17,00	204,00	17,00	204,00
<b>A. KÄYTTÖKATE (tarve)</b>	334,32	4 011,80	944,54	11 334,50	1 798,86	21 586,28
+ kiinteät kulut (alv 0%)		-		-		-
YEL-vakuutus 18,798 %	125,00	1 500,00	125,00	1 500,00	125,00	1 500,00
vakuutukset (yrittäjän tapaturmavakuutus ja muut yritystoiminnan vakuutukset)	46,00	552,00	46,00	552,00	46,00	552,00
palkat	-	-	-	-	-	-
palkan sivukulut	-	-	-	-	-	-
toimitilakulut	70,00	840,00	70,00	840,00	70,00	840,00
korjaus ja ylläpito	11,00	132,00	11,00	132,00	15,00	180,00
leasingmaksut	-	-	-	-	-	-
viestintäkulut (puhelin, internet, tms.)	12,00	144,00	12,00	144,00	12,00	144,00
toimistokulut	5,00	60,00	5,00	60,00	10,00	120,00
kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus jne.	-	-	-	-	-	-
työttömyyskassa, yrittäjäjärjestö tms.	9,00	108,00	9,00	108,00	9,00	108,00
muut kulut (kaupparekisteri-ilmoituksen käsittelymaksu, kiinteistövero ym.)	10,00	120,00	10,00	120,00	20,00	240,00
<b>B. KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ</b>	288,00	3 456,00	288,00	3 456,00	307,00	3 684,00
MYYNTIKATETARVE (A+B)	622,32	7 467,80	1 232,54	14 790,50	2 105,86	25 270,28
+ ostot (aineet ja tarvikkeet) (alv 0%)	49,00	588,00	49,00	588,00	60,00	720,00
LIIKEVAIHTOTARVE	671,32	8 055,80	1 281,54	15 378,50	2 165,86	25 990,28
+ alv 10%/14%/24%	74,99	899,85	144,95	1 739,42	233,22	2 798,68
<b>KOKONAISMYYNTI-/LASKUTUSTARVE</b>	746,30	8 955,66	1 426,49	17 117,93	2 399,08	28 788,96



**RAHOITUSLASKELMA**

LIITE 2

<b>RAHOITUSLASKELMA</b>	
<b>RAHAN TARVE</b>	
perustamisilmoitus	60
kiinteistö	40000
kalusteet	1500
puhelin/internet	100
toimistotarvikkeet	100
apporttiomaisuus (olemassa olevat koneet, työvälineet ja tarvikkeet)	600
markkinointi-investoinnit	50
alkuvarasto	
käyttöpääoma	1000
kassareservi (esimerkiksi vakuutusmaksuja, kirjanpitokuluja, matkakuluja yms. Ennen kuin asiakkailta alkaa tulla rahaa yrityksen tilille)	290
<b>RAHAN TARVE YHTEENSÄ</b>	<b>43700</b>
<b>RAHAN LÄHTEET</b>	
<b>Oma pääoma</b>	
osakepääoma	
omat rahasisjoitukset	9100
apporttiomaisuus	600
osakaslaina	
Lainapääoma	
pankkilaina	30000
Finnveran laina	
muu laina	4000
<b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b>	<b>43700</b>

<b>TULOSBUDJETIT</b>			
	1.7.2020- 31.12.2020	1.1.2021- 31.12.2021	1.1.2022- 31.12.2022
Myyntituotot	7 689,25	18 496,24	24 058,56
- Muuttuvat kulut	294,00	705,60	720,00
<b>MYYNTIKATE</b>	<b>7 395,25</b>	<b>17 790,64</b>	<b>23 338,56</b>
- Kiinteät kulut	1 728,00	3 200,00	3 684,00
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>5 667,25</b>	<b>14 590,64</b>	<b>19 654,56</b>
- Poistot	2 800,00	2 604,00	2 421,72
- Korot	204,00	177,00	150,00
<b>TULOS ENNEN VEROJA</b>	<b>2 663,25</b>	<b>11 809,64</b>	<b>17 082,84</b>
- Välittömät verot	480,26	2 129,61	3 080,51
<b>TULOS</b>	<b>2 182,99</b>	<b>9 680,04</b>	<b>14 002,33</b>

KAPASITEETIN KÄYTTÖASTE VS. MAJOITUKSEN HINTA							
<b>7-12/2020</b>							
Käyttöaste	<b>60 %</b>	110	päivää puolessa vuodessa	Käyttöaste	<b>40 %</b>	73	päivää puolessa vuodessa
	Hinta (alv 0%)				Hinta (alv 0%)		
Majoitus	<b>53,62</b>			Majoitus	<b>89,09</b>		
Aamiainen	5,26			Aamiainen	5,26		
Sauna	9,09			Sauna	9,09		
<b>Palvelut</b>	<b>Osuus</b>	<b>Päivät</b>	<b>Tuotot</b>	<b>Palvelut</b>	<b>Osuus</b>	<b>Päivät</b>	<b>Tuotot</b>
Kaikki	35 %	38	3 008,47	Kaikki	35 %	26	2 911,97
Majoitus+	50 %	55	3 800,09	Majoitus+	50 %	37	3 828,13
Majoitus	15 %	16	880,68	Majoitus	15 %	11	975,55
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>110</b>	<b>7 689,25</b>	<b>YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>73</b>	<b>7 715,65</b>
<b>2021</b>							
Käyttöaste	<b>70 %</b>	256	päivää vuodessa	Käyttöaste	<b>60 %</b>	219	päivää vuodessa
	Hinta (alv 0%)				Hinta (alv 0%)		
Majoitus	<b>54,55</b>			Majoitus	<b>67,27</b>		
Aamiainen	5,26			Aamiainen	5,26		
Sauna	9,09			Sauna	9,09		
<b>Palvelut</b>	<b>Osuus</b>	<b>Päivät</b>	<b>Tuotot</b>	<b>Palvelut</b>	<b>Osuus</b>	<b>Päivät</b>	<b>Tuotot</b>
Kaikki	40 %	102	8 117,32	Kaikki	40 %	88	8 072,61
Majoitus+				Majoitus+			
aamiainen	50 %	128	8 985,29	aamiainen	50 %	110	9 095,31
Majoitus	10 %	26	1 393,64	Majoitus	10 %	22	1 473,27
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>256</b>	<b>18 496,24</b>	<b>YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>219</b>	<b>18 641,20</b>
<b>2022</b>							
Käyttöaste	<b>80 %</b>	292	päivää vuodessa	Käyttöaste	<b>70 %</b>	256	päivää vuodessa
	Hinta (alv 0%)				Hinta (alv 0%)		
Majoitus	<b>63,64</b>			Majoitus	<b>85,45</b>		
Aamiainen	5,26			Aamiainen	5,26		
Sauna	9,09			Sauna	9,09		
<b>Palvelut</b>	<b>Osuus</b>	<b>Päivät</b>	<b>Tuotot</b>	<b>Palvelut</b>	<b>Osuus</b>	<b>Päivät</b>	<b>Tuotot</b>
Kaikki	50 %	146	12 923,44	Kaikki	50 %	128	12 750,55
Majoitus+				Majoitus+			
aamiainen	40 %	117	9 276,94	aamiainen	40 %	102	9 271,35
Majoitus	10 %	29	1 858,18	Majoitus	10 %	26	2 183,36
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>292</b>	<b>24 058,56</b>	<b>YHTEENSÄ</b>	<b>100 %</b>	<b>256</b>	<b>24 205,26</b>