

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous, Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Täydennyskoulutus

Maija Tynkkynen

Liiketoimintasuunnitelma Teehuoneen perustamista varten

Opinnäytetyö 2011

Tiivistelmä

Maija Tynkkynen

Liiketoimintasuunnitelma, Case Teehuone, 30 sivua, 5 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta

Liiketalous, täydennyskoulutus

Opinnäytetyö 2011

Ohjaaja: Lehtori Erkki Räsänen

Tämä opinnäytetyö käsittelee ravintola-alalla toimivan yrityksen perustamista, kyseessä on liiketoimintasuunnitelma teehuoneen avaamiseksi Lappeenrantaan. Tavoitteena on ollut laatia mahdollisimman tarkka ja kattava suunnitelma, jonka avulla voisin lähteä ensimmäistä kertaa yrittäjän tielle. Työ on luonteeltaan toiminnallinen opinnäytetyö, se ei sisällä varsinaista tutkimusosuutta. Kirjoittaja on kuitenkin selvittänyt kaikki rahoitukseen ja neuvontaan liittyvät asiat oman yritysideoansa pohjalta, ja työ perustuu siihen odotukseen, että hän toteuttaa tämän yritysideoan heti valmistuttuaan.

Työssä käsitellään yleisellä tasolla yrittäjyyttä, naisyrittäjyyttä, yritysmuodon valintaa, neuvontapalveluja aloittavalle yrittäjälle sekä erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. Omaan liikeideaan liittyen käsitellään hankintoja, markkinointia, vakuutuksia, liikehuoneiston vuokraamista sekä rahoitus- ja neuvontapalveluja. Lisäksi toteutettiin pienimuotoinen kysely Lappeenrannassa ihmisten kiinnostuksesta teekulttuuria kohtaan. Kirjoittaja kartoitti myös Suomessa muualla sijaitsevia teehuoneita, ja oli yhteydessä kahteen helsinkiläiseen teehuoneeseen. Näistä saatiin tärkeitä tietoja teehuoneen toteuttamisesta sekä tuotteista.

Työssä käydään läpi myös teen juonnin historiaa ja tapoja. Teen juonti on Suomessa suhteellisen uusi asia, ovathan suomalaiset tunnettuja kahvinjuojia. Kahviloiden rinnalle kuitenkin tarvitaan pelkästään teen juontiin keskittyneitä paikkoja. Teen juonti on trendikästä ja sillä voidaan viitata myös terveellisiin elämäntapoihin. Ihmiset ovat kiinnostuneita omasta hyvinvoinnistaan ja ovat myös innostuneita kokeilemaan erilaisia rauhoittumisen muotoja kiireisessä arjessa. Siitä ajatuksesta tämä liikeidea on saanut alkunsa. Kirjoittaja uskoo vahvasti, että tämänkaltaisella liiketoiminnalla olisi sijaa Lappeenrannassa.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, teehuone

Abstract

Maija Tynkkynen

Business Plan for Establishing a Tea Room in Lappeenranta, 30 pages, 5 appendices

Saimaa University of Applied Sciences, Lappeenranta

Business administration

International Business

Bachelor's Thesis 2011

Instructor: Senior Lecturer Erkki Räsänen

The purpose of this study was to create a business plan for a company starting up in restaurant business. More precisely it is a business plan to start up a tearoom in Lappeenranta. The aim of this work has been to create as accurate and board plan as possible, which would help the writer to start a business and possibly help others who are considering the same. The nature of this thesis is to be functional, it does not include any research part. All the financial and advising services were explored based on the writers own situation. The work is based on the expectation that the business idea will be implemented in near future.

On general level there was handled entrepreneurship, women's entrepreneurship, choosing a company form, advising services for the ones who are starting their own business for the first time and also the different alternatives to finance businesses. There is told about purchases, marketing, insurances, renting a space and also financing and advising services based on writers own situation. A small inquiry was executed in Lappeenranta about people's attitudes toward tea culture. Two other tearooms were contacted in Helsinki. Valuable information was received about the execution of this kind of shop and also about the products.

There is told about the history of tea and the habits of drinking tea. This is relatively new phenomena in Finland, since we are considered to be coffee drinkers. The places are needed which are concentrated on serving only tea, there is a large variety of different kind of cafeterias for coffee drinkers as well. Tea drinking is trendy, and it can be considered as a part of a healthy lifestyle. People are increasingly interested in their well being, and are also interested of exploring new ways to calm down in their busy lives. The writer has a strong belief that this kind of business has its place in Lappeenranta.

Keywords: business plan, entrepreneurship, tearoom

Sisältö

1 Johdanto.....	5
2 Yrittäjyys.....	6
2.1 Nainen yrittäjänä ensi kertaa	8
2.2 Yrityksen perustaminen ravintola-alalle	8
2.2.1 Elintarvikelainsäädäntö	10
2.3 Yritysmuodon valinta	10
2.3.1 Toiminimi.....	10
2.3.2 Avoin ja kommandiittiyhtiö	11
2.3.3 Osakeyhtiö	11
3 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	12
3.2 Strategiset ratkaisut.....	13
3.2.1 Toiminta-ajatus.....	13
3.2.2 Arvot.....	14
3.2.3 Visio	14
4 Oman liikeidean suunnittelu ja kypsyttely	14
4.1 Rahoitus	16
4.2 Markkinointi	17
4.3 Neuvontapalvelut aloittavalle yrittäjälle	19
4.4 Hankinnat	19
5 Teehuone	20
5.1 Teen juonnin perinteitä	21
5.2 Tee ja terveys	22
6 Käytännön toimet suunnitelman eteenpäin viemiseksi	23
6.1 Vierailut eri organisaatioissa.....	23
6.2 Kysely.....	25
6.3 Liikehuoneisto.....	26
6.4 Tavarantoimittajien kartoitus.....	27
7 Miksi liiketoimissa joskus epäonnistutaan?	27
8 Yhteenveto	28
Lähteet	30

Liitteet

- Liite 1 Liiketoimintasuunnitelma
- Liite 2 Vakuutuslaskelma
- Liite 3 Yrityksen perustajan muistilista
- Liite 4 Lainahakemusmalli / Finnvera
- Liite 5 Hakemus starttirahasta

1 Johdanto

Miettiessäni aihetta opinnäytetyölle, vaihtoehtoja oli monia. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen kuitenkin nousi mielekkäimmäksi vaihtoehdoksi pohtiesani tulevaisuuden työllistymisvaihtoehtoja. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina välillä ollut mielessäni, ja nyt opintojeni ollessa loppusuoralla se on alkanut tuntua hyvältä ajatukselta.

Liikeideana on perustaa kotikaupunkiini Lappeenrantaan teehuone, jossa myyn kaikenlaisia teelaatuja irtotavarana. Lisäksi liikkeessä voi nauttia tuoretta hyvää teetä siihen sopivien pienten syötävien kanssa. Olen pitkään miettinyt liikeideaa, toimialaa ja yrityksen nimeä. Nyt on muotoutunut sellainen idea joka on toteuttamiskelpoinen ottaen huomioon myös kotikaupungin kilpailutilanteen.

Tavoitteenani on laatia toteuttamiskelpoinen sekä muunneltavissa oleva liiketoimintasuunnitelma yrityksen perustamiseksi ravintola-alalle. Toinen tavoitteeni on työllistää itseni ja saada tehdä jotain itselle mielekäästä ja luovaa.

Minun opinnäytetyöni on toiminnallinen, tarkoituksena on toteuttaa liikeidea käytännössä. Toiminnallinen opinnäytetyö on vaihtoehto tutkimukselliselle opinnäytetyölle, tässä työssä voin yhdistää opinnäytetyön ja oman liiketoimintasuunnitelman. Vaikka toiminnallisessa opinnäytetyössä ei ole välttämätöntä käyttää tutkimuksellisia menetelmiä, haluan yhdistää työhöni pienimuotoisen selvityksen. Toiminnallisessa opinnäytetyössä tutkimuskäytäntöjä käytetään hieman väljemmässä merkityksessä kuin tutkimuksellisissa opinnäytetyöissä. Tutkimus nähdään lähinnä selvityksen tekemisenä ja selvitystä pidetään ennen kaikkea yhtenä tiedonhankinnan apuvälineenä. (Airaksinen & Vilka 2003, 5.)

Käsittelen työssäni myös naisyrittäjyyttä ja erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, joita on saatavilla ensimmäistä kertaa yritystoimintaa aloittavalle naiselle. Selvitän rahoituksen tarvetta, vakuutuksia, mahdollisia lupia, yritysmuodon valintaa, hankintoja sekä liikehuoneiston vuokraamiseen liittyviä asioita. Kerron myös teen juontiin liittyvistä tavoista ja hieman teen historiaa. Työssäni käy ilmi myös, missä itse olen ensimmäistä kertaa tutustunut teen tuotantoon ja miksi

teekulttuuri kiinnostaa minua. Yritykseni tulee toimimaan aluksi hyvin pieni-
muotoisesti ja työllistää vain minut. Olen kuitenkin ottanut huomioon mahdolli-
sen liiketoiminnan laajenemisen tulevaisuudessa. Toiminta-ajatuksenani on
tarjota ihmisille tuoksu- ja makuelämyksiä teen äärellä sekä yhden vaihtoeh-
don lisää vapaahetken viettämiseksi.

2 Yrittäjyys

Yrittäjyys on elinehto koko Suomen taloudelle ja hyvinvoinnille. Suomi on koko
ajan kehitymässä entistä yrittäjävetoisemmaksi maaksi, ja etenkin tässä ta-
loudellisessa tilanteessa, jossa Eurooppa tällä hetkellä on, yritysten ja työ-
paikkojen syntyminen on ensiarvoisen tärkeää meidän kaikkien hyvinvoinnin
kannalta. Pienellä ja keskisuurella yritystoiminnalla on suuri merkitys, vastaa-
han se yli puolta koko yritystoiminnan synnyttämästä bruttokansantuotteesta.
Suomessa yrittäjyyden puitteet ovat hyvät. Taloutemme on kasvanut 1990-
luvun jälkipuoliskolta melko voimakkaasti, väestö on koulutettua, naisten
osuus työelämässä on korkea, teknologian taso on huippua, maassa on paljon
työttömän työvoiman yrittäjäpotentiaalia ja yrityksen perustamisen neuvonta-
ja rahoituspalveluja on runsaasti. Tulevaisuuden tavoitteena voidaan pitää si-
säisen yrittäjyyden vahvistamista, se toteutuu esimerkiksi eri koulutustasoilla
tehostettavalla yrittäjyyskasvatuksella.

Yritys ja yrittäjyys määritellään seuraavasti kirjassa Opas ravintolan liiketoi-
mintasuunnitelman laatimiseen (Ahonen, Koskinen & Romero 2003, 12): *Pe-
rimmäisenä tarkoituksena on tavaroiden ja palveluiden tuottaminen markki-
noille voitollisesti eli sijoitetulle työpanokselle ja taloudelliselle investoinnille
pyritään saamaan tuottoa. Yritystä voidaan lähteä perustamaan monesta
syystä, se voi olla elämäntapa, parhaaksi koettu keino ansaita elanto. Toisille
yrittäminen on puhtaasti markkinoilla havaitun mahdollisuuden hyödyntämistä
eli voiton maksimointia. Yrittämisen tehtävänä tulisi olla jatkuvuuden varmis-
taminen ja kehityksen ylläpito muuttuvassa toimintaympäristössä. Hyvä yrittä-
jyys löytää ratkaisut toimintaympäristön asettamiin haasteisiin. Sisäinen yrittä-
jyys puolestaan tarkoittaa oikeaa asennetta työntekoon. Yritys muodostaa ih-
misten välisen kanssakäymisen verkoston, ollen näin kiinteä osa yhteiskuntaa.*

Yrittäjä ei toimi yksin, vaan on aina yhteydessä ympäristöönsä. (Ahonen, ym. 2003, 12.) Kirjassa listataan menestyvän yrittäjän ominaisuuksia:

- luova
- innovatiivinen
- itseensä luottava
- mahdollisuuksia näkevä
- arvostelukykyinen
- motivoitunut
- riskinottokykyinen
- johtamistaitoinen
- vuorovaikutustaitoinen
- looginen
- rationaalinen
- objektiivinen
- tehokas
- aktiivinen
- yritteliäs
- innostuva
- innostava.

Jos löydät itsestäsi näitä ominaisuuksia ja sinulla on hyvä liikeidea, mahdollisuutesi onnistua yrittäjänä ovat hyvät. Myös eri organisaatioiden palveluista löytyy yrittäjätestejä, joilla voi selvittää omaa soveltuvuutta yrittäjänä. Esimerkiksi Finnveran verkkosivuilta (www.finnvera.fi) löytyy yrittäjätesti, jossa käydään läpi yrittäjyyden keskeisiä tekijöitä ja ohjataan arvioimaan omien suunnitelmien toteutuskelpoisuutta. Apuna on laskureita ja mittareita, joilla yrittäjäksi aikova voi testata perheen ja yrittäjyyden yhteensovittamista sekä laskea omat odotettavissa olevat vuositulonsa. Testin vastauksista syntyy yrittäjäprofiili, jossa on kommentteja ja linkkejä lisätiedoista.

2.1 Nainen yrittäjänä ensi kertaa

Suomessa naisten osuus yritystoiminnassa on eurooppalaisittain melko korkea, yrittäjistä 33 prosenttia on naisia. Hallitusohjelmaan on kirjattu naisyrittäjien määrän lisääminen nykyisestä noin 40 prosenttiin. Suomen 15 ELY-keskuksessa (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) toimivat naisyrittäjävastaavat, joiden tehtävänä on kehittää ja koordinoida naisyrittäjien toimintaa. Meillä naisilla on yhtäläiset mahdollisuudet ryhtyä yrittäjäksi kuin miehillä. Naisyrittäjyyttä jopa tuetaan erityisesti naisille suunnatuilla rahoitusvaihtoehdoilla. Finnvera myöntää erityistä naisyrittäjälainaa. Naisyrittäjille sekä yrittäjäksi aikoville naisille on tarjolla kehittämis-, koulutus-, neuvonta- ja rahoituspalveluja. Ensimmäistä kertaa yritystoimintaa aloittava voi myös saada starttirahaa, jota haetaan paikallisesta työ- ja elinkeinokeskuksesta. Starttiraha on lähinnä tarkoitettu oman talouden tueksi yritystoiminnan ollessa alkuvaiheessa. Starttiraha on suunnattu kaikille ensi kertaa yrittäjäksi aikoville, ei vain naisille.

Yrittäjänaiset ovat järjestäytyneet hyvin, meillä toimii Yrittäjänaisien Keskusliitto ry ja sen alla paikallisyhdistykset. Jäsenenä saa tietoa oikeuksistaan ja voi verkostoitua toisten yrittäjänaisien kanssa. Tarjolla on uutta tietoa, uusia ideoita, uusia asiakkaita ja uusia kontakteja. Näin pääsee vaikuttamaan yrittäjäkoskevaan päätöksentekoon, sekä yrittäjäorganisaatioiden väliseen yhteistyöhön. Valtakunnallisen Yrittäjänaisien Keskusliiton keskeisenä tavoitteena on hankkia yrittäjinä toimiville naisille yhdenvertainen sosiaaliturva muiden kansalaisten kanssa. Lisäksi on vaadittu yritysverotuksen muuttamisesta kannustavaksi sekä yhteiskunnan osallistumista niihin kustannuksiin, jotka lapsen syntymä aiheuttaa äidin työnantajalle. Lappeenrannassa toimii Lappeenrannan Yrittäjänaiset ry, jonka puheenjohtajana on Terttu Finska.(Yrittäjänaiset.)

2.2 Yrityksen perustaminen ravintola-alalle

Ravintola-ala kuuluu palvelualoihin. Sitä määrittelevät muutamat ominaisuudet ja piirteet, jotka voidaan liittää useimpiin ravintolayrityksiin ja jotka ovat jossain määrin ominaisia juuri ravintola-alalle. Toimintaa säätelee liike-elämän lainalaisuuksien lisäksi laki muun muassa anniskelusta. Ravintola-alalla toimivan

yrittäjien toimintaa ja palvelun tasoa valvotaan tiukasti esimerkiksi terveystieteiden alan tarkastuksilla.

Ravintola-alan yrityksen perustamisen kynnys on melko matalalla sillä koulutus tai muut pätevyysvaatimukset eivät ole kovin korkeat. Lisäksi pääoman tarve on suhteellisen pieni, siitä kertoo myös vuosittain aloittaneiden yritysten suuri määrä, ja toisaalta myös lopettaneiden määrä. Kilpailu asiakkaista on kovaa, sillä tarjontaa on paljon. Menestyvät yritykset vaativat ammattitaitoisen henkilöstön.(Ahonen, ym. 2003, 24.)

Kilpailun epätasa-arvoistumista lisää se, että alalla toimii nykyään suuria ketjuja, joilla on käytössään markkinointiin ym. enemmän resursseja. Oma liikeideani perustuu erikoistumiseen, yritän kääntää pienuuteni vahvuudeksi. Voin palvella asiantuntevasti omaan tuotteeseeni liittyvissä asioissa. Tällä hetkellä vahvuuteni on myös se, ettei paikkakunnalla toimi toista teen myyntiin erikoistunutta yritystä.

Ravintola-alalla henkilökunnan laadussa on suuriakin eroavaisuuksia. Pätevä, ammattitaitoinen, liikeideaa toteuttava henkilökunta on alalla ainainen haaste, sillä asiakkaan saama palvelutuote on pidettävä tasalaatuisena. Ala perustuu palvelulle ja vaatii sen takia työvoimaa. Työvoima on kallista, henkilöstö edustaa isoa osaa ravintolayrityksen kuluista. Alan dynaamisuus tuo myös haasteen, asiakkaiden mieltymykset muuttuvat jatkuvasti. On kehityttävä ja pysyttävä tiukasti alan trendeissä mukana. Talouden vaihtelut näkyvät myös ravintolapalveluiden kulutuksessa. Ravintolapalvelut eivät ole välttämättömyshyödykkeitä, joten heikossa taloudellisessa tilanteessa kysyntä vähenee. Tavallisesti kannattava yritystoiminta riittää yrittäjän toimeentuloon.(Ahonen, ym 2003, 25.)

Ravintola-alalla myös harmaan talouden osuus on keskimääräisesti suurempaa kuin muilla aloilla. Työ on vaativaa keholle sen epäsäännöllisyyden vuoksi ja vaatii ajallisesti suuren panostuksen. Myös sesonkivaihtelut rytmittävät alaa muista poiketen. Alaa on vaivannut myös arvostuksen puute, ja tämä vaikuttaa pätevän henkilökunnan hakeutumiseen alalle. Myös palkkaus on ollut keskimääräistä matalampi. (Ahonen, ym. 2003, 26.)

2.2.1 Elintarvikelainsäädäntö

Perustettaessa yritystä alalle, jossa valmistetaan ja tarjotaan myytäväksi syötäviä ja juotavia tuotteita, tulee ottaa huomioon elintarviketurvallisuus. Elintarvikelain tehtävänä on taata elintarvikkeiden ja niiden käsittelyn turvallisuus. Se varmistaa, että elintarvikkeista annettu tieto on totuudenmukaista, riittävää eikä johda harhaan. Lain tarkoitus on suojata kuluttajaa terveysvaaroilta sekä varmistaa elintarvikkeiden jäljitettävyyttä, turvata korkealaatuinen elintarvikevalvonta ja osaltaan parantaa elintarvikealalla toimivien toimintaedellytyksiä. (Elintarvikelaki 13.1.2006/23.)

2.3 Yritysmuodon valinta

Kun yritystä lähdetään perustamaan, on syytä miettiä tarkoin, mikä yritysmuoto on toiminnan kannalta tarkoituksenmukaisin. Tavallisimmat vaihtoehdot ovat toiminimi, avoin- ja kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö. (Oman yrityksen perustaminen 2005, 34.)

2.3.1 Toiminimi

Yritystoimintaa voi harjoittaa toiminimenä, jolloin yhtiön varallisuutta ja tuloja käsitellään toiminimen omistajan omaisuutena ja tuloina. Vastuu yrityksen velvoitteista on rajaton. Toiminimessä tulot lisätään yrittäjän muihin tuloihin eikä niitä voi hajauttaa maksamalla palkkaa itselleen tai puolisolleen. Yrittäjäpuolisot voivat jakaa yritystoiminnan tuloksen työpanoksensa suhteessa. Verotuksen kannalta ratkaisevaa on, katsotaanko elinkeinotoiminnasta saatava tulo ansio- vai pääomatuloksi. Pääomatulosta menee 28 prosentin vero ja ansiotuloa verotetaan progressiivisen tuloverotaulukon mukaan. Omassa yrityksessäni olen päättänyt valitsemaan toiminimen toiminnan harjoittamiseen. Ensimmäisenkin siitä syystä, että olen pieni toimija ja harjoitan yritystoimintaa itseni työllistämiseksi, ja toiseksi minulla ei ole sijoittaa suuria summia pääomaa yritykseeni alkuvaiheessa.

2.3.2 Avoin ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö on kahden tai useamman henkilön sopimukseen perustuva itsenäinen oikeushenkilö. Avoimessa yhtiössä kaikilla yhtiömiehillä on henkilökohtainen vastuu yhtiön velvoitteista. Yhtiömiehet vastaavat yhtiön velvoitteista yhteisvastuullisesti eli jokainen vastaa kaikista yhtiön nimissä tehdyistä sitoumuksista. Jokainen yhtiömies on oikeutettu edustamaan yhtiötä sen toimialaan ja tarkoitukseen liittyvissä asioissa. Avoin yhtiö on käyttökelpoinen erityisesti pienissä ja keskisuurissa yrityksissä, joissa on vähän yhtiömiehiä. Se on myös tyypillinen perheyrittäjämuoto, ja täytyykin muistaa, että henkilöyhtiöissä yhtiömiesten yhteistyökyky on välttämätön edellytys yritystoiminnan menestymiselle.

Kommandiittiyhtiölle on tunnusomaista, että siinä on kahdenlaisia yhtiömiehiä. Yhtiössä on oltava yksi tai useampi vastuunalainen yhtiömies, joilla on rajoittamaton henkilökohtainen vastuu yhtiön toiminnasta. Lisäksi tarvitaan yksi tai useampi äänetön yhtiömies, jotka sijoittavat yhtiöön pääomaa ja vastaavat yhtiön toiminnasta vain sijoittamallaan panoksella. Kommandiittiyhtiö on käyttökelpoinen samoissa tilanteissa kuin avoin yhtiö. Osakeyhtiöön verrattuna henkilöyhtiön etuna on hallinnon mutkattomuus. (Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry 2008.)

2.3.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi fyysinen tai juridinen henkilö. Osakeyhtiölain edellyttämä vähimmäisosakepääoma on 2500 euroa. Osakeyhtiö perustetaan tekemällä kirjallinen perustamissopimus. Allekirjoituksella osakkeenomistaja merkitsee perustamissopimuksesta ilmenevän määrän osakkeita. Johdon jäsenten ja tilintarkastajien toimikausi alkaa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Osakeyhtiön toimielimiä ovat yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja. Toimitusjohtajaa ei välttämättä tarvitse olla. Yhtiön toimintaa säätelee yhtiöjärjestys, siitä käy ilmi yhtiön toiminimi, kotipaikka sekä toimiala. Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen, jota verotetaan yhteisöverokannan, 26 prosentin mukaan. Tulo verotetaan osakeyhtiön tulona, joka ei sellaisenaan vaikuta osakkaan verotukseen. Osakeyhtiö voi maksaa osakkailleen palkkaa ja luontoisetuja. (Suomen yrittäjät.)

Osakeyhtiötä voidaan pitää hieman byrokraattisena. Tämä yritysmuoto vaatii osakeyhtiölain tuntemusta ja huomattavaa kirjallista dokumentointia. Tämä yhtiömuoto mahdollistaa joustavamman pääoman lisäämisen ja sukupolvenvaihdoksen. (Oman yrityksen perustaminen 2005, 37.)

3 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoiminnan aloittaminen vaatii perusteellista suunnittelua. Yksi tapa toteuttaa suunnittelutyö on laatia liiketoimintasuunnitelma. Se on kirjallinen esitys, joka selvittää yksityiskohtaisesti liiketoiminnan lähtökohdat ja tavoitteet, sen käynnistämisen, jatkamisen ja kehityksen. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvailaan yrityksen strategiat, liikeidea sekä muut menestystekijät siten, että se auttaa yrittäjää hahmottamaan kaikki toiminnan osa-alueet, pohtimaan vaihtoehtoisia toimintamalleja sekä suunnittelemaan toimintaa pitkällä aikavälillä. Hyvä liiketoimintasuunnitelma näyttää suunnan, auttaa näkemään liiketoiminnan kokonaisuutena ja helpottaa tulevaisuuden suunnittelua. Se arvioi kannattavuutta ja kertoo, onko liikeidea pätevä ja onko sillä mahdollisuuksia menestyä ja olla tuottoisa, lisäksi se kertoo investointitarpeet. Se arvioi uhat, mahdollisuudet, vahvuudet ja heikkoudet. Se antaa informaatiota markkinoista ja alaan liittyvistä ajankohtaisista asioista. Se myy, auttaa saamaan rahoitusta, työvoimaa ja alihankkijoita. (Ahonen, ym. 2003, 32-33.)

Hyvän liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää kaikki, mitä yrityksen perustamista varten tarvitsee tietää. Se keskittyy olennaiseen, on looginen ja johdonmukainen. Sen tulee olla selkeästi ja ytimekkäästi kirjoitettu, kaavioiden, piirrosten ja taulukoiden tulee olla helposti ymmärrettäviä. Liiketoimintasuunnitelman tulee olla kriittinen, käytännössä toimiva ja toteuttamiskelpoinen. Se on perusteelliseen tutkimustietoon pohjautuva ja sen tulee sisältää asiaankuuluvaa, yksinkertaistettua ja sovellettavissa olevaa tietoa. Hyvä suunnitelma perustuu faktaan ja se sisältää riittävän yksityiskohtaisia kuvauksia tavoitteiden saavuttamiseksi käytännössä. (Ahonen, ym. 2003, 34.)

Liiketoimintasuunnitelma kokoaa yrityksen toiminnan periaatteet ja perustelee yrityksen olemassaolon markkinoilla. Yritys tarvitsee liiketoimintasuunnitelmaa paitsi rahoituksen hankintaan perustamisvaiheessa, myös välttämään ennalta

nähtäviä karikoita. Kirjattuun runkoon on helppo palata myöhemminkin, kun mietitään esimerkiksi yrityksen strategiaa. Liiketoimintasuunnitelmaa on hyvä päivittää myös erilaisissa muutoksissa. Muutos voi olla jotain täysin uutta toimintaa tai jokin muu liiketoiminnan periaatteisiin vaikuttava muutos, esimerkiksi johdon vaihtuminen. Oman liikeideani kohdalla liiketoimintasuunnitelman laatiminen on ollut erittäin hyödyllistä ja opettavaista. Pitkin tätä matkaa olen ollut taipuvainen ajattelemaan ja suunnittelemaan joitakin asioita aivan epärealistiselta pohjalta. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on tavallaan antanut tietyt puitteet sille, mitä seikkoja tulee miettiä ja suunnitella tarkkaan. Varsinkin yrityksen rahoitukseen liittyviä asioita on ollut vaikea hahmottaa, koska minulla ei ole aikaisempaa kokemusta yritystoiminnan pyörittämisestä.

3.2 Strategiset ratkaisut

Merkittäviä työkaluja liiketoiminnan suunnittelussa ja toimenpiteissä ovat strategiat, joilla yrityksen visio saavutetaan. Strategiset valinnat koostuvat sarjasta päätöksiä, jotka ohjaavat yrityksen toimintaa pitkällä aikajänteellä ja ne kertovat sen, miten yritys toteuttaa toiminta-ajatustaan. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on yksinkertainen ja johdonmukainen tapa käydä läpi tarpeelliset analyysivaiheet ja kehittää strategian perusratkaisut toimenpidesuunnitelmien. (Ahonen, ym. 2003, 28-29.)

3.2.1 Toiminta-ajatus

Toiminta-ajatus määrittää liiketoiminnan perussuuntaa ja toimii yrityksen ajatuksellisena perustana. Se vastaa kysymykseen, miksi yritys on markkinoilla. Se määrittellään tarpeiden, tuotteiden ja resurssien pohjalta. Toiminta-ajatuksen avulla rajataan yrityksen markkinat ja tuotteet. (Ahonen, ym. 2003, 28.) Toiminta-ajatus toimii koko toiminnan punaisena lankana, ja yrittäjän tulisi pitää se kirkkaana mielessä muuttuvissakin olosuhteissa. Hainesin (1998, 39) mukaan toiminta-ajatuksen tulisi olla:

- toteuttamiskelpoinen, ymmärrettävä ja tiivis
- luonteeltaan laaja-alainen ja jatkuvuutta esittävä, olematta ylimalkainen
- mieluummin tuloksia ilmaiseva kuin toimintoja mainitseva
- yksityiskohtaisesti ja tarkoituksenmukaisesti määritelty, erityisesti asiakkaiden nimet, tuotteet ja palvelut

3.2.2 Arvot

Yrityksen arvot ovat ne eettiset periaatteet, jotka johdattavat yritystä kohti visiotaan. Ne ohjaavat yrityksen kaikkea päätöksentekoa ja ovat luonteeltaan pysyviä. Arvot kuvaavat, mikä yritystoiminnallisesti on oikein ja mikä väärin. Arvot voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin arvoihin. Sisäiset koskevat yrityksen sisäistä yrityskulttuuria, ulkoiset puolestaan sitä, mitä asiakkaille tai muille sidosryhmille tahdotaan viestiä. (Ahonen, ym. 2003, 28.)

3.2.3 Visio

Visio on yrityksen näkemys sen tulevaisuuden tilasta, mihin suunnitelmat tähtäävät. Visio siis kertoo sen, missä yritys toivon mukaan on tietyssä ajankohdassa tulevaisuudessa. Ajankohta voidaan määrittää useamman vuoden päähän, tai tietyn ajanjakson päättymiseen. Vision tulee perustua rehellisyydelle ja luottamukselle, ja jotta se voisi toteutua, sen tulee olla yhteinen koko henkilöstölle. (Ahonen, ym. 2003, 29.)

4 Oman liikeidean suunnittelu ja kypsyttely

Yritystoiminnan käynnistämisessä kaikki lähtee tietenkin hyvästä ja toimivasta liikeideasta. Yrittäjäksi ryhtyminen on suuri päätös, ja yritystoiminta vaatii tietoa monista muistakin asioista kuin vain omaan liiketoimintaan liittyvistä asioista. Olisi hyvä selvittää markkinatilannetta, taloudellista tilannetta sekä omia vahvuuksia ja heikkouksia yrittäjänä toimimiseen. Yrityksen toiminta-ajatuksen tulee olla yrityksen toimintaan sopiva vielä vuosienkin päästä ja mahdollisen laajenemisen jälkeen. Toiminta-ajatuksen määrittäminen onkin yksi tärkeimpiä edellytyksiä onnistuneelle liiketoiminnalle.

Yrittäjäksi ryhtyminen on ollut mielessäni jo joitakin vuosia. Tähän mennessä ei vain ole ollut riittävän hyvää ideaa toteutettavaksi. Lisäksi opintoni olivat

tauolla jonkin aikaa ja halusin suorittaa ne loppuun ennen suuria päätöksiä. Perheessäni on ollut yrittäjyyttä aina, ehkä sen vuoksi se tuntuukin hyvältä vaihtoehdolta työllistää itsensä. Tavoitteenani näin aluksi onkin itseni työllistäminen, tulevaisuus näyttää, mihin suuntaan liiketoimintani kehittyy. Olen seurannut, millaiseksi työelämä on kehittynyt viime vuosina, sen vaatimukset joillakin aloilla ovat menneet aika kohtuuttomiksi. Siitäkin syystä yrittäjyys tuntuu mielekkäämmältä vaihtoehdolta, koska teet työtä itsellesi. Vaikka työtä on paljon ja päivät ovat pitkiä, ajatus siitä, että teet kaiken itsellesi, motivoi yrittämään.

Oma liikeideani tuntuu tässä kilpailu- ja markkinatilanteessa realistiselta, sillä paikkakunnalla ei toimi tällä hetkellä yhtään vastaavaa, vain teen myyntiin keskittyntä yritystä. Lappeenrannassa käy paljon turisteja, varsinkin kesäaikaan, mutta heidän varaansa en ole liiketoimintaani laskenut. Ainoastaan venäläiset turistit ovat poikkeus, jotka voidaan laskea ympärivuotisesti potentiaalisiksi asiakkaiksi.

Käytännön tasolla olen miettinyt erilaisia vaihtoehtoja toteuttaa asioita yritystoiminnan käynnistämiseksi. Olen pohtinut paljon esimerkiksi mistä hankin myytävän teen. Alkuun pidin hyvänä vaihtoehtona ryhtyä itse tuomaan maahan erilaisia teelaatuja, ja mahdollisesti välittämään sitä myös muille toimijoille. Tämä kuitenkin osoittautui oletettua monimutkaisemmaksi, joten aion ostaa tavaran tukkuasiakkaana kotimaisilta toimittajilta. Tiedustelin Suomessa toimivilta teetaloilta, Forsmannilta ja Nordqvistiltä, niiden hintoja ja valikoimia jälleenmyyjille. Yllätyksekseni etenkin kotimaisten teetalojen valikoima erilaisissa teelaaduissa on hyvin laaja. Olen myös ollut yhteydessä online-teekauppaan, jossa myös tuntui olevan hyvä hinta-laatusuhde. Vierailin myös eri organisaatioissa hankkimassa tietoja rahoituksesta, toimitilojen vuokraamisesta sekä käytännön toimista joita yritystoiminnan aloittaminen vaatii.

4.1 Rahoitus

Rahoituksen järjestymisen on yksi tärkeimmistä, tai ehkä ratkaisevimmista asioista yritystoiminnan käynnistämiseksi. Rahoituksen yhteydessä tehdään sitoumuksia, jotka ovat taloudellisesti erittäin merkittäviä. Tämän vuoksi jokaisen yrittäjäksi aikovan tulisi tarkkaan tietää, mihin hän sitoutuu. Itselläni on pieni talous, perheeseeni kuuluvat minä ja tyttäreni. Vastaan siis yksin taloutemme tasapainosta, ja se onkin asia, joka minua huolestuttaa kun ajattelen yrittäjän uraa. Yrittäjäksi lähteminen on aina riski, ja siinä laittaa peliin henkilökohtaisen elämänsä. Toisaalta se antaa paljon, mutta voi myös viedä paljon, ja välillä tuntuisi helpommalta ja riskittömämmältä ajatukselta hakeutua palkkatyöhön.

Rahoitusvaihtoehtoista kyseeseen tulevat pankkilaina, Finnveran myöntämä naisyrittäjälaina sekä lisäksi starttiraha. Finnveralla on laaja valikoima rahoitustuotteita, se tarjoaa lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vientitakuuta yrityksen eri tarpeisiin ja kehitysvaiheisiin. Naisyrittäjälainaa voi saada 3000 - 35000 euroa ja laina-aika on viisi vuotta. Sitä myönnetään pienyritykselle jossa on enintään viisi työntekijää ja josta nainen/naiset omistavat yli 50 prosenttia ja jota johtaa nainen. Finnvera myöntää myös Finnvera-takausta pienille ja keskisuurille yrityksille, se sopii pankin, rahoitusyhtiön tai vakuutusyhtiön antamien lainojen ja pankkitakausten vakuudeksi. Takausmäärä ja -aika sovitaan tapauskohtaisesti. Takaus on enintään 80 prosenttia taattavan luoton määrästä.

Kävin myös keskustelemassa Etelä-Karjalan Osuuspankin yrityspalveluissa mahdollisuuksistani saada pankkilainaa. Ongelmaksi tämäntyyppisessä luotossa voi muodostua se, että henkilökohtainen omaisuuteni on lähes olematon. Minulla ei siis ole asuntoa ym. omaisuutta lainan pantiksi. Takaajien suhteen tilanteeni on myös huono.

Yrittäjäksi ryhtyvän on mahdollista hakea starttirahaa paikallisesta työ- ja elinkeinokeskuksesta. Starttirahan tarkoituksena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä ja henkilön työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän, kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan. Starttiraha

muodostuu kahdesta osasta, perustuesta ja lisäosasta. Vuonna 2011 perustuen suuruus on 25,74 euroa/päivä. Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaan, lisäosan suuruus on kuitenkin enintään 60 prosenttia perustuen määrästä. Starttirahaa voidaan myöntää työttömälle työnhakijalle sekä ei-työttömälle muun muassa palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi ryhtyvälle. Tuen saamiseksi liiketoiminnan kannattavuus arvioidaan, eduksi katsotaan myös yrittäjäkokemus tai koulutus. (Työ- ja elinkeinotoimisto.) Kävin keskustelemassa paikallisessa työ- ja elinkeinokeskuksessa Esko Ollin kanssa mahdollisuuksistani saada starttirahaa. Edukseni katsottiin muun muassa koulutukseni ja hyvältä vaikuttava liikeidea. Myös täällä jouduin melko tarkasti selvittämään paitsi liikeideani, myös tavoitteitani ja yrittäjäominaisuuksiani.

4.2 Markkinointi

Yrityksen markkinoinnilla rakennetaan, muokataan ja ilmennetään yrityksen brändiä. Se sisältää analyysijä, suunnittelua ja viestintää, ja sille on olemassa laadullisia ja määrällisiä tavoitteita. Olennaista on kohderyhmän valinta ja siinä pysyminen, sekä kokonaisuuden hallinta. Markkinoinnin perusta on asiakas ja asiakkaan tarpeen tyydyttäminen, siksi tätä tehtävää ei voi ulkoistaa, vaan päävastuu on aina yrittäjällä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 114 - 115; Rainisto 2006, 12.)

Tyypillistä aloittavalle pienyrittäjälle on voimavarojen niukkuus. Ei ole erikoistunutta markkinointihenkilökuntaa, ei tunneta riittävästi markkinointikanavia, eikä markkinointia ole suunniteltu pitkällä tähtäimellä. Pienyrityksessä yrittäjä itse on markkinointipäällikkö, myyntipäällikkö ja mainospäällikkö. Yrittäjällä on vastuu, mutta täytyy muistaa, että yrityksen markkinointi kuuluu kaikille yrityksen palveluksessa oleville. Huolimatta voimavarojen niukkuudesta, pienyrityksellä saattaa olla jopa etuja suuryritykseen verrattuna. Yritys tuntee paikallis-markkinansa ja pystyy mukautumaan joustavammin markkinoiden vaatimuksiin ja muutoksiin. (Oman yrityksen perustaminen 2005, 14.)

Omassa yrityksessäni haluaisin toteuttaa asiakaslähtöistä markkinointia, joka kylläkin asettaa varsin kovat vaatimukset. Yrittäjänä minun on seurattava tar-

kasti ympäristööni ja siinä tapahtuvia muutoksia. Muutenkin ravintola-alalla toimiminen on aina vahvasti sidonnainen trendeihin, ja muutoksiin on pystyttävä reagoimaan nopeasti. Ihmisten mieltymykset muuttuvat nopeasti uusien muotivirtausten mukana, tämä pätee niin syömisiin, juomisiin kuin muotiinkin. Vastaavasti kuluttajien käyttäytyminen on muuttunut yhä vaikeammin ennakoitavaksi. Oma tuotteeni on vielä melko erikoistunut, sillä olemme tottuneet tällä alalla pääasiassa kahvilatuotteiden, kuten kahvin ja erikoiskahvien markkinointiin. Näen kuitenkin, että ihmiset hakevat muutoksia, ja trendinä on jo jonkin aikaa olleet terveyteen ja luonnollisuuteen liittyvät arvot. Arvelen tämän suuntauksen vielä kasvavan tulevaisuudessa, koska ihmiset ovat stressaantuneita arjestaan. Tämäntyyppinen rauhoittumisen muoto voi hyvinkin kasvaa suureen suosioon.

Toteutin pienimuotoisen epätieteellisen kyselytutkimuksen kesäisessä Lappeenrannassa. Vietin aikaa muutamana päivänä Lappeenrannan satamatorilla, kävelykatu Oleksilla, kauppakeskus Armadassa sekä kauppakeskus Iso-Kristiinassa. Pysäytin ohikulkevia ihmisiä ja kysyin heiltä heidän kahvi- ja teemieltymyksistään sekä sitä, näkisivätkö he itsensä teehuoneen kaltaisessa paikassa. Ihmiset suhtautuivat positiivisesti ja olivat erittäin kiinnostuneita aiheesta. Varsinkin turistit valittelivat että Lappeenrannassa on suppea valikoima kahvilantyyppisiä paikkoja, ja kesäaikaan voisi olla enemmän katutilaa hyödynnetty kahviloille. Tämä kysely toimi eräänlaisena ennakkomarkkinointina yritykselleni, ja suunnittelin toteuttavani omatoimisesti katumarkkinointitempauksen ennen teehuoneeni avaamista. Aion valmistaa pieniä mainoslehtisiä, joihin kiinnitän pienen pussin tuoksuvaa teetä, ja jaan näitä ihmisille kadulla. Lehtisessä on pieni esittely teehuoneestani ja tiedot avajaispäivästä ja tarjouksista.

Yritystoimintaa aloittaessani minulla ei ole suuria summia käytettäväksi markkinointiin. Yritän saada paikallisen ilmaisjakelulehden tekemään jutun aloittavasta yrityksestäni ja itsestäni. Se voisi onnistua, sillä teehuoneen avaaminen paikkakunnalle voisi herättää ihmisten mielenkiinnon. Näin voisin tuoda toimintaani tutuksi ihmisille ja kertoa taustaa tämäntyyppiselle liiketoiminnalle. Lisäksi laitan muutamana päivänä mainoksen tähän kyseiseen lehteen ennen

avajaisia. Haluan hyödyntää myös sosiaalista mediaa, sen avulla on mahdollista tavoittaa suuri joukko ihmisiä.

4.3 Neuvontapalvelut aloittavalle yrittäjälle

Aloittavalle yrittäjälle on tarjolla runsaasti erilaisia neuvontapalveluja. Maksutonta neuvontaa on saatavilla oman paikkakunnan yrityspalveluista. Lappeenrannassa neuvontapalveluja antaa Lappeenrannan Seudun Yrityspalvelut Oy, joka on seudullinen elinkeinoyhtiö. Sen tehtävänä on edistää uusien yritysten ja työpaikkojen syntyä paikkakunnalle. Paikalliset työ- ja elinkeinotoimistot tarjoavat myös kattavasti erilaisia neuvonta- ja tukipalveluita yritystoiminnasta kiinnostuneille. Kerron näistä vierailuistani tarkemmin luvussa kuusi.

Tuotteistettuja asiantuntijapalveluja tarjoaa elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus yritysten elinkaaren eri vaiheisiin. Oman liikeideani kohdalla käytän ProStart-ohjelmaa, jossa asiantuntijat auttavat arvioimaan yritysideani elinkelpoisuutta ja omia mahdollisuuksiani ryhtyä yrittäjäksi. Tämän avulla olisi mahdollisuus saada puolueetonta näkökulmaa, kun tasapainottelee eri vaihtoehtojen välillä. Kustannuksiltaan tämän kaltainen konsultointi tuntui kohtuulliselta: henkilöasiakkaalta veloitetaan 100 euroa, ja yritysidean arviointiin käytetään päivän verran aikaa.

4.4 Hankinnat

Ensimmäinen ja merkittävin niin sanottu hankinta yritykselleni on sopivan liiketilan vuokraaminen. Sellaisen löytäminen ei ole aivan helppoa näin pienellä paikkakunnalla, jossa on melko rajattu se alue, jolla ihmiset eniten liikkuvat. Kriteerinä liikepaikalleni on juuri se, että sen tulee sijaita paikassa, jossa ihmiset liikkuvat paljon esimerkiksi ostostensa lomassa. Kysymykseen tulisi suuremmissa kauppakeskuksessa sijaitseva huoneisto, tai joidenkin keskustan pääkatujen varrella sijaitseva katutason liiketila.

Koneiden ja laitteiden osalta tulen toimeen ainakin alkuun melko vähällä. Tarvitsen hyllytilaa, jossa säilytän ilmatiiviisti teelaatuja, myyntitiskin, kylmäsäilytysvitriinin, jääkaapin, tiskikoneen, liedon, uunin, mikroaaltouunin ja kassakoneen maksupäätteineen. Myytäväksi tarjoamani syötävät aion valmistaa itse

paikan päällä, tämä onnistuu, koska valikoima tulee olemaan melko yksinkertainen. Päätuotteeni eivät ole syötävät vaan nimenomaan tee, jonka kanssa haluan tarjota teen kanssa sopivia naposteltavia. Näissäkin tulee näkymään terveellisysteema.

Tarvitsen tietysti teeastioita, sekä pöydät ja tuolit teen nauttimista varten. Astiastoja minulla on tarkoitus hankkia eri paikoista, koska haluaisin kirjavan tyylin, sekaisin modernia ja perinteisempää. Sisustuksella ja astiastolla on tarkoitus ilmentää eri maiden teekulttuureja. Toisissa paikoissa tyyli on pelkistettympää ja toisissa näyttävämpää. Sisustuksessa ylipäätään tulee näkymään eri vaikutteita. Lisäksi tarvitsen peruskeittiövälineistöä, kattiloita, pannuja, siivlöitä sekä pakkausmateriaalia, johon myytävä tee pakataan.

5 Teehuone

Jos en ole teehuoneella, olen matkalla sinne, kerrotaan kiinalaisten usein sanovan. Teehuoneisiin kokoonnutaan tapaamaan ystäviä, tai viettämään pieniä juhlia. Tyypillistä teehuoneille on, että siellä on useampia pieniä huoneita eri seurueille. Euroopassa teehuoneet ovat varmasti saaneet vaikutteita eri maiden teen juonti- ja seurustelutavoista. Kiinalaisissa teehuoneissa tarjotaan naposteltavaksi siemeniä, pähkinöitä ja hedelmiä. Taiteellisuus leimaa vahvasti kiinalaista teeseremoniaa, jossa huomioidaan kaikki teelehden liikkeistä lasissa oikeaoppiseen juomiseen. (Kaikkea Kiinasta.)

Olen vierailut teehuoneessa Sri Lankan pääkaupungissa Colombossa. Seikka, johon itse ensimmäisenä kiinnitin huomiota, oli ovea avatessa vastaan tuleva tuoksu. Tuoksu leimaa koko kokemuksesta ja on jättänyt lähtemättömän vaikutuksen. Koko teen juomisen rituaali mielletään niin kokonaisvaltaiseksi kokemukseksi, koska tuoksu jättää ihmisen mieleen pysyvän jäljen. Teekaupassa eri teelaatujen tuoksut sekoittuvat huumaavaksi kokonaisuudeksi ja tämä jos mikä toimii oivana myyntityöntekijänä, kuten joissakin kaupoissa soitetaan tietynlaista musiikkia myynnin lisäämiseksi. Teen kohdalla tämä vain tulee luonnostaan, sitä ei tarvitse lisätä tuotteeseen missään vaiheessa.

Ranskassa toimii suuria teehuoneita, jotka ovat keskittyneet erilaisten teelaatujen myymiseen, sekä tarjoamaan teetä nautittavaksi paikan päällä. Pariisis-

sa sijaitsee teekatu, Rue du Cherche Mid, jonka varrella sijaitsee kuuluisia teehuoneita ja jonne toimitetaan tuoreimpia teesatoja. Onkin sanottu, että jos haluaa todella hyvää teetä, on tultava Pariisiin. Kun ranskalaiset keksivät innostua teestä, he tekivät sen niin perusteellisesti, että uudistivat koko länsimaisen teekulttuurin. Ranskalaiset teehuoneet ovat levinneet jopa Kaukoitään, teen alkuperäisille alueille. (Petäistö 2008, 21.)

5.1 Teen juonnin perinteitä

Teen juonnilla on tuhatvuotiset perinteet, alun perin se on lähtöisin Kiinasta, josta se on levinnyt muualle Aasiaan. Teetä alettiin juoda tang-dynastian aikana. Kerrotaan että tee havaittiin hyväksi juomaksi, kun muutama teelehti putoi sattumalta veteen. Teestä tuli jo tuolloin arvostettu juoma, jota vain keisarit ja heidän perheensä joivat. Eri maissa vallitsee erilaisia teekulttuureita. Teekulttuurilla tarkoitetaan teen vakiintumista eri maissa ja kulttuureissa, sekä teetä ihmisten välisissä vuorovaikutuksissa.

Suomeen tee on tullut Venäjältä, tämän voi nähdä vanhoista teeastiastoista, joissa on usein kaksi teekannua: isompi kuumalle vedelle ja pienempi vahvalle, laimennettavalle teelle. Suomessa teen nauttiminen ei kuitenkaan ole läheskään yhtä yleistä kuin kahvin. Meillä juodaankin vuosittain noin 150 litraa kahvia henkeä kohden, kun teen kulutus tästä on vajaa kymmenes eli noin 10 litraa henkeä kohden. Keski-Euroopassa kahvin kulutus on puolet vähemmän kuin Suomessa ja teen kulutus puolestaan noin kolminkertainen Suomeen verrattuna. Iso-Britanniassa teen kulutus on miltei samalla tasolla kuin meidän kahvin kulutuksemme, noin 113 litraa teetä vuodessa henkeä kohden. Jopa naapurivaltioissamme Virossa ja Ruotsissa teetä juodaan tuplasti meihin verrattuna. Musta tee on ollut meillä suosituinta, teelaadut ja tuotemerkit ovat olleet pitkälti kansainvälisesti tunnettuja merkkejä kuten Lipton. Viime aikoina teelaatujen valikoimat ovat kuitenkin kasvaneet huomattavasti. (Teekauppa verkossa.)

Toimittaja ja kirjailija Helena Petäistö kuvaa hyvin kirjassaan Tee teematka (Tammi 2008), kuinka tee sopii hyvin mihin vuodenaikaan tai vuorokauden aikaan tahansa nautittavaksi. Tämä siksi, että teelaaduista löytyy niin piristäviä

kuin rauhoittavia laatuja, mutta myös laihdutusteetä tai romanttisten hetkien teetä. Kirjassa mainitaan myös, että teen suuri ero viiniin verrattuna on se, että se sopii yhtälailla vapaa-aikaan kuin työpäiväänkin. Tee ei estä työntekoa, mutta ei myöskään vapaa-ajan viihtymistä.

Oma kiinnostukseni teetä kohtaan sai alkunsa, kun olin vuosia sitten Sri Lankassa, joka on yksi suurista teentuottajamaista. Minulla on siellä paikallisia ystäviä, joiden ansiosta pääsin tutustumaan teentuotantolaitoksiin sekä teeviljelmiin. Pääsin itse kokeilemaan teen poimijan työtä sekä seuraamaan tehtaaseen, kuinka poimittuja teelehtiä käsitellään ja millä perusteella eri laadut jaotellaan. Opin myös sen, että paras teelaatu meni aina vientiin ja huonompi laatu paikallisille markkinoille. Kun halusimme itse juoda hyvää teetä, ostimme sen joko suoraan tehtaalta tai turisteille tarkoitetuista matkamuistomyymälöistä. Sri Lankan teekulttuuri on paljolti samanlainen kuin englantilainen teekulttuuri, esimerkiksi teen kanssa tarjottavat syötävät ja käytetyt astiastot. Tee tarjoillaan aina kauniista posliinikannuista ja kupeista, pöytä katetaan aina hienosti, ja syötäväksi tarjoillaan vaaleita kurkkuvoileipiä.

5.2 Tee ja terveys

Teen juonti on trendikästä, ja se yhdistetään nykyään myös terveellisiin elämäntapoihin. Erityisesti vihreän ja valkoisen teen erilaisia sekoituksia pidetään jopa terveysjuomina niiden sisältämien antioksidanttien ja flavonoidien ansiosta. Valkoisen teen sanotaan jopa hillitsevän virusperäisiä tulehduksia ja alentavan kuumetta. Ihmiset arvostavat kehonsa hyvinvointia yhä enemmän, mikä tarkoittaa, että yhä tarkemmin myös katsotaan mitä syödään ja juodaan. Teen kanssa nautittavat syötävät poikkeavat hieman siitä mitä olemme tottuneet kahvin kanssa nauttimaan. Juuri tämä teen maine terveysjuomana liittyy myös syötäviin, sillä teen kanssa nautittavaksi sopivat esimerkiksi hedelmät eri muodoissa tai muut kevyemmät ruoat.

Kun vihreää teetä on tutkittu, siitä on löydetty yli 400 aromiainetta ja terveysvaikutuksetkin ovat melko kiistattomia. Paitsi että sitä juodaan, se on löytänyt tiensä myös kylpyhuoneeseen. Saippuoiden, kylpyvaahtojen ja ihmevoiteiden valmistajat ratsastavat sen terveyttä edistävällä maineella, lisäksi sen hienos-

tuneen hento tuoksu rauhoittaa siinä missä teen nauttiminenkin. (Petäistö 2008, 13.)

Nykyään monissa kahviloissa voi saada haudutettua teetä kannussa, mutta liian usein teen juojille on tarjolla vain kuumaa vettä ja valikoima erilaisia teelaatuja pussissa. Kävin tutustumassa neljän Lappeenrannan keskustan alueella sijaitsevan kahvilan teevalikoimaan. Kahvila Majurska linnoituksessa, Coffee House, Kahvila Aleksandra, Cafe Galleria sekä Cafe Weera tarjoavat kaikki haudutettua teetä kannussa. Suuremmissa kaupungeissa toimii jo teehuoneita, jotka ovat keskittyneet teekulttuurin levittämiseen. Itse haluan tällä liiketoiminnalla tuoda ihmisille yhden vaihtoehdon lisää vapaahetken viettämiselle. Haluan omassa teehuoneessani yhdistää eri teekulttuurien ominaispiirteitä, en siis halua leimautua vain esimerkiksi venäläisen teekulttuurin edustajaksi. Tarjoamani syötävät koostuvat voileivistä, hedelmistä, pähkinöistä, siemenistä sekä makeista kekseistä. Haluan pitää syötävien valikoiman yksinkertaisena, koska keskityn laadukkaiden irtoteelaatujen myymiseen. Tarjoan myyntiin mahdollisimman kattavasti kaikenlaisia teelaatuja, valkoisesta mustaan ja kaikkea siltä väliltä.

6 Käytännön toimet suunnitelman eteenpäin viemiseksi

Kun aiheeseen liittyvä teoria oli kerätty, päätin siirtyä käytännön toimiin suunnitelmani eteenpäin viemiseksi. Näitä toimia olivat vierailut Lappeenrannan Seudun Yrityspalveluissa, Etelä-Karjalan Osuuspankin yritysneuvonnassa, Työ- ja elinkeinotoimistossa, kiinteistövälitystoimistoissa, Finnveralla sekä vakuutusyhtiössä. Toteutin pienimuotoisen kyselytutkimuksen alkukesällä Lappeenrannan keskustassa ja satamassa ihmisten kiinnostuksesta teehuonetta kohtaan. Lisäksi olen selvittänyt mahdollisia teen toimittajia Suomessa sekä teen hintoja jälleenmyyjille. Kävin myös tutustumassa kahteen mahdolliseen liikehuoneistoon, ja mietin mahdollisuuksia muuttaa niitä liiketoimintaani sopivaksi.

6.1 Vierailut eri organisaatioissa

Varasin ajan Lappeenrannan Seudun Yrityspalveluihin. Tapasin yritysneuvoja Pirjo Kuuluvaisen 10.6.2011, ja esittelin hänelle liikeideani. Pirjon kanssa kä-

vimme ensiksi läpi yritystoiminnan käynnistämiseen liittyviä asioita yleisellä tasolla. Sain häneltä runsaasti rahoitukseen, suunnitteluun, järjestäytymiseen ja verkostoitumiseen liittyvää materiaalia. Kävimme läpi nimiasioita, toiminta-ajatusta, yrityksen tulevaisuuden tilaa sekä ominaisuuksiani yrittäjänä. Kartoitimme alueen kilpailutilannetta, sekä etsimme sopivaa liiketilaa. Sain opastusta lomakkeiden täyttämiseen ja Pirjo näytti kädestä pitäen mistä löydän tarvittavat lomakkeet sähköisessä muodossa. Sain todella hyvää faktoihin perustuvaa ajantasaista tietoa sekä vahvistusta siihen, että liikeideani voisi oikeasti toimia. Kaikki oppaat ja lomakkeet löytyvät sähköisessä muodossa Lappeenrannan Yrityspalveluiden sivuilta osoitteesta www.lsy.fi.

Etelä-Karjalan Osuuspankissa minulla oli tapaaminen 23.6.2011 yritysneuvoja Markus Korpelan kanssa. Myös hänen kanssaan kävimme läpi liikeideani ja mahdollisuuksiani saada rahoitusta pankista. Taloudellinen tilanteeni on tällä hetkellä sellainen, että tämänkaltaisen riskirahoituksen saaminen on vaikeaa. Pankki vaatii liiketoimintasuunnitelman ja laskelmia yritystoiminnan käynnistämisestä, ennen kuin se tekee rahoituspäätöksiä.

Työ- ja elinkeinokeskuksessa kävin tapaamassa työvoimaneuvoja Esko Ollia 16.6.2011. Häneltä sain tietoa starttirahaan liittyvistä asioista. Kävimme läpi edellytyksiä starttirahan saamiseksi. Minulle selvisi myös tarkemmin se mihin starttiraha on tarkoitettu. Aikaisemmin minulla oli käsitys, että starttiraha on suurehko rahasumma, joka myönnetään yritystoiminnan käynnistämistä varten. Tällä käynnillä kuitenkin selvisi, että starttirahan tarkoitus on tukea yrittäjäksi ryhtyvän omaa taloutta yritystoiminnan ollessa alkuvaiheessa. Työ- ja elinkeinotoimistoista on saatavilla lomakkeita starttirahan hakemiseksi, liitteeksi vaaditaan liiketoimintasuunnitelma laskelmineen, verovelkatodistus sekä lainapäätös pankilta tai muulta rahoitusyhtiöltä. Hakemukset ovat myös sähköisessä muodossa www.mol.fi.

Selvitin mahdollisuuksiani Finnveran tarjoamiin rahoituspalveluihin. Finnveran rahoitustuotteet ovat luonteeltaan täydentäviä ja niiden tarkoituksena on vahvistaa suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiä aloitus-, kasvu- ja kansainvälistymisvaiheessa. Omalla kohdallani kysymykseen tulisi hakea naisyrittäjälainaa, jonka käyttötarkoituksena ovat investoinnit, käyttöpääoma ja muut toi-

minnan aloittamis- ja laajennushankkeet tai yrityksen kehittäminen. Tapauskohtaisesti Finnvera saattaa tyytyä heikompiin vakuuksiin kuin muut rahoittajat. Hakemuksen liitteeksi vaaditaan liiketoimintasuunnitelma laskelmineen. Teehuoneeni perustamiskustannukset jäävät sille tasolle, että toiminnan käynnistäminen olisi mahdollista naisyrittäjälainan ja starttirahan turvin.

Vakuutusyhtiössä tapasin yritysvarakuutusmyyjä Jaana Karhun, joka laati minulle laskelmieni pohjalta vakuutustarjouksen. Pakollisia vakuutuksia yrittäjälle on yrittäjäeläkevakuutus. Yrittäjälle vahvistetaan YEL-vakuutusta tehtäessä vakuutusturvan perustaksi työtulo. Tässä yhteydessä työtulolla ei tarkoiteta yrittäjän yrityksestä todellisuudessa saamaa palkkatuloa, vaan YEL-työtuloksi arvioidaan sellainen määrä, joka vastaa samalla alalla, samoissa työtehtävissä työskentelevän henkilön palkkaa. YEL-työtulo toimii yrittäjälle maksettavien eläkkeiden ja etuuksien perusteena. Tämän työn liitteenä on vakuutuslaskelma, joka on laadittu oletetun vuosittaisen liikevaihdon perusteella. Siinä on myös määritetty minulle yrittäjän vuositulo, jonka perusteella määräytyy YEL-vakuutus.

6.2 Kysely

Opinnäytetyöni on laadultaan toiminnallinen, joten se ei sisällä varsinaista tutkimusta. Halusin kuitenkin toteuttaa pienimuotoisen kyselyn kaupungilla kulkeville ihmisille. Kesäkuun 1., 2. ja 3. päivä päivystin satamatorilla, Oleksilla, kauppakeskus Armadassa sekä kauppakeskus Iso-Kristiinassa. Pysäytin ohikulkevia ihmisiä ja kysyin heiltä seuraavat kysymykset: 1. Juotko kahvia vai teetä? 2. Näetkö itsesi asiakkaana teehuoneessa? Kyselyn järjestelyt olivat hyvin yksinkertaiset, eivätkä noudattaneet tieteellisen tutkimuksen tekemisen periaatteita. Kysely toimi lähinnä tiedonhankinnan välineenä itselleni ja alustavana markkinointina yritykselleni. En rajannut vastaajia iän tai minkään muun kriteerin mukaan, lapsia en ottanut mukaan kyselyyn. Sain noin 40 vastausta kaikista kohteista yhteensä. Puolet vastaajista oli vannoutuneita kahvin juojia, mutta kaikki olivat kiinnostuneita aiheesta ja tulisivat ainakin katsomaan teehuoneen kaltaista paikkaa. Tulevien potentiaalisten asiakkaiden lisäksi voisi haastatella myös tavarantoimittajia, heiltä saa varmasti arvokasta tietoa omaan alaan liittyen.

Vierailin Helsingissä toimivassa teehuoneessa, koska halusin nähdä, kuinka tämänkaltainen paikka on toteutettu muualla. Helsingin keskustassa Fredrikinkadulla sijaitsee tunnelmallinen teepuoti The Ounce. Se edustaa toisen vuosisadan englantilaista tyyliä sekä sisustuksessa että palvelussa. Palvelutyylissä he haluavat toteuttaa kiireettömyyttä, asiantuntemusta ja ystävällisyyttä. He myyvät puodissaan myös teehen liittyvää oheistarpeistoa: sihtejä, pannuja, kuppeja, teekirjoja, hunajaa ja belgialaista suklaata. Puodissa voi nauttia teetä paikan päällä, syötävää ei ole tarjolla. Omistajat tuovat maahan erilaisia teelaatuja Kiinasta, Japanista, Intiasta ja Sri Lankasta. Heille tulee myös maustettuja uniikkiteelaatuja saksalaisesta teetehtaasta. Puodin omistaja neuvoi minua valitsemaan vilkkaan myyntipaikan ja olemaan kärsivällinen, sillä asiakkaan tottumisprosessi on hänen mukaansa hidas. Hän piti myös tärkeänä että tämänkaltaisen paikan perustajalla on itsellään rakkaus teetä kohtaan. Hänen näkemyksensä mukaan suomalaisten kiinnostus teetä kohtaan on ehdottomasti kasvamassa. Liikkeen verkkosivuilla voi tehdä virtuaalivierailun liikkeeseen (www.ounce.fi).

Toinen kiinnostava teehuone, jonka toiminta kiinnostaa on Helsingin keskustassa Eerikinkadulla sijaitseva Théhuone. Sen tyyli on hieman aasialaisvaikutteinen, ja tuo myös hyvin esiin rauhoittumisen merkityksen. He tuovat maahan erilaisia teelaatuja. Lappeenrantaa lähinnä sijaitseva teehuone on Juvalla, se edustaa englantilaista suuntausta.

6.3 Liikehuoneisto

Sopivaa liikehuoneistoa olen silmäillyt jo pidemmän aikaa, sen löytyminen ei ole niin yksinkertainen asia. Monen asian täytyy osua kohdalleen oikea paikan löytymisessä. Sijainti on tietenkin lähtökohta, mutta huomioitavia seikkoja riittää tämän jälkeenkin. Teehuoneessani liiketilan antama vaikutelma on erittäin tärkeää, sen vuoksi tuntuu miltei mahdottomalta tehtävältä löytää vapaa sopiva tila. Kartoitimme Lappeenrannan Seudun Yrityspalveluissa sopivaa paikkaa ilmoitusten perusteella, ja kaksi hyvää vaihtoehtoa löytyi. Nämä molemmat sijaitsivat Valtakadulla Lappeenrannan keskustassa. Toinen osoittautui kuitenkin liian suureksi yritykseni tarpeisiin, ja toinen oli jo vuokrattu toiselle yrittäjälle. Kysyin neuvoa myös kiinteistövälitystoimisto Kaakon Notariaatista, he välit-

tävät kattavasti myös liikehuoneistoja. Vuokrien taso liikehuoneistojen osalta Lappeenrannan keskustassa on noin 15 euroa/neliömetri. Etsin teehuoneelle ni maksimissaan 50 neliömetrin suuruista huoneistoa.

6.4 Tavarantoimittajien kartoitus

Pidin aluksi hyvänä vaihtoehtona lähteä itse tuomaan maahan erilaisia teelaatuja. Tämä kuitenkin osoittautui monimutkaisemmaksi prosessiksi kuin olin ajatellut. Minulla ei myöskään ole tällä hetkellä riittävää tietämystä aiheesta. Harkitsen tätä vaihtoehtoa myöhemmässä vaiheessa, kun olen toimintani myötä oppinut teestä ja siihen liittyvistä asioista lisää.

Tällä hetkellä on vaikea arvioida teen menekkiä tai millaisen alkuvaraston tarvitsen toimintaa aloitettaessa. Olen asettanut tavoitemyynnin, sen pohjalta olen pystynyt arvioimaan vuosittaista liikevaihtoa. Nämä ovat kuitenkin arvioita, enkä pysty sanomaan, missä suhteessa tulen myymään irtoteetä mukaan ja paikan päällä nautittavaa teetä. Arvio vuosittaisesta liikevaihdosta vaikuttaa realistiselta. Tarkemmat laskelmat liiketoimintani aloittamiseksi ja tavoitemyynnistäni käyvät ilmi työn liitteenä olevasta liiketoimintasuunnitelmastani. Olen ollut yhteydessä muutamaa mahdolliseen toimittajaan, lähinnä selvittääkseni hintoja ja pakkauskokoja jälleenmyyjälle. Teetalo Forsmanilta sain tukkuasiakkaan käyttäjätunnukset sen verkkopalveluun, ja pääsin näin tutustumaan valikoimiin, pakkauskokoihin ja hintoihin. Liitän työhöni taulukon, jossa näkyy esimerkkejä teelaaduista pakkauksineen ja hintoineen.

7 Miksi liiketoimissa joskus epäonnistutaan?

Kun lähtee suunnittelemaan oman liiketoiminnan käynnistämistä, olisi hyvä listata myös asioita, jotka saattavat aiheuttaa kompastuksia. Tietenkin jokainen, jolla on mielessään hyvä ja toimiva yritysidea, uskoo siihen sataprosenttisesti, ja näin täytyy olla, jotta rohkeus riittää riskien ottamiseen. Tielle voi kuitenkin tulla jotain odottamatonta, johon on ollut mahdoton varautua. Yrittäjä kohtaa myös paljon vastoinkäymisiä, joihin voi itse vaikuttaa, tai joiden toteutumisen voi jopa ehkäistä hyvällä suunnittelulla ja järkevällä resurssien käytöllä.

Yrittäjältä vaaditaan vahvaa ja kestävästä yrittämishalua ja pitkäjänteisyyttä. Yrittäjän tulee tuntea oma alansa hyvin, aikaisempi työkokemus tai koulutus ei ole välttämätöntä, mutta antaa hyvän pohjan ja valmiuksia kohdata tulevia haasteita. Paperilla hyvä liikeidea ei välttämättä toimi käytännössä, ehkä yrittäjällä ei ole malttia tutkia markkinatilannetta, kilpailua ja tulevaisuudennäkymiä riittävästi eikä kehittää omaa ideaansa. On oltava valmis myös joustamaan, liian itsepäinen asenne ei välttämättä vie asioita eteenpäin, onhan yrittäjä sidoksissa niin moneen ryhmään. Aloittavalla yrittäjällä on taipumus aliarvioida toiminnasta aiheutuvat kustannukset. Tuotteiden ja palveluiden kysyntä yksin ei takaa menestystä, vaan toiminnan on oltava kannattavaa ja yrityksen tuottojen kustannuksia suurempia.

Yritystoiminnan aloittamisvaiheessa kertyy paljon erilaisia menoja ja vasta myöhemmin alkaa kertyä tuloja, sen vuoksi yrittäjän olisikin tärkeää ottaa huomioon oman yksityistaloutensa rahoittaminen. Yrittäjä saattaa myös ajatella liian tuotelähtöisesti, vaikka asiakkaat ja heidän tarpeensa tulisi olla päälimmäisenä mielessä. Markkinointia ei tule myöskään unohtaa, vaikka tuote olisi kuinka hyvä, sillä asiakas ei löydä sitä ilman riittävää markkinointia. Asiakaspalautetta on syytä seurata ja reagoida negatiiviseen palautteeseen, on oltava valmis tekemään muutoksia tuotteeseen tai palveluun.

Kaikkea ei kannata väkisin yrittää tehdä itse, vaan joissain tilanteissa on syytä miettiä yhteistyötä muiden asiantuntijoiden kanssa. Epäonnistunut kirjanpito voi myös aiheuttaa suuria ongelmia, sillä verotus ja kirjanpito liittyvät olennaisesti yhteen. Kirjanpidon avulla yrittäjä on koko ajan selvillä toimintansa kannattavuudesta. Jos kirjanpidon tekee ulkopuolinen taho, yrittäjän on otettava selvää tämän ammattitaidosta. Yrittäjällä itsellään on vastuu huonosti hoidetuista kirjanpidosta, ja hän vastaa verottajalle kirjanpidossa tehdyistä virheistä. (Finnvera 2010, 54.)

8 Yhteenveto

Olen kokenut opinnäytetyöprosessin vaikeana ja työläänä. Ensinnäkin aiheen valinta aiheutti suuria haasteita. Olin jo aloittanut opinnäytetyön tekemisen tammikuussa 2011 aivan eri aiheesta. Ylitsepääsemättömän ongelman vuoksi

jouduin vaihtamaan aiheen, ja nyt olen siitä todella tyytyväinen. Tämän aiheen käsittely on ollut minulle hyvin mieluista, ensinnäkin siitä syystä, että olen saanut suunnitella omaa liiketoimintaani, ja toiseksi kiinnostuksestani teekulttuuria kohtaan. Matkan varrella olen vain innostunut aiheesta lisää, ja toivon todella voivani tulevaisuudessa työskennellä yrittäjänä.

Tutustuttuani yrittäjyyteen ja kaikkeen, mitä yrityksen perustaminen vaatii, olen tullut siihen tulokseen, että tässä elämänvaiheessa yrittäjäksi ryhtyminen ei ole järkevää. Yrittäjä tarvitsee tuekseen läheisten tukiverkon. Yrittäjän työpäivät ovat pitkiä ja henkilökohtaisen elämän järjestelyjä on pystyttävä jakamaan jonkun kanssa. Itseltäni tällainen tukiverkosto puuttuu. Oman yrityksen perustaminen vaatii sellaisia rahallisia ja ajallisia panostuksia, että tällä hetkellä en pysty sellaisiin vaatimuksiin vastaamaan. Minulla on kuitenkin kaikki tämä tieto kerättynä ja halua toimia yrittäjänä, joten uskon sen tulevaisuudessa olevan mahdollista. Voisin harkita toiminnan aloittamista myös liikekumppanin kanssa, tällä tavoin olisi mahdollista jakaa riskejä ja vastuuta yrityksen suhteen.

Minulle oli erittäin opettavaista myös keskustella kahden teehuoneen omistajan kanssa. Huomasin, ettei minulla vielä ole tarpeeksi teekulttuuriin ja teehen liittyvää tietoa. Aion opiskella tätä aihetta lisää, koska siinä riittää opittavaa vaikka kuinka paljon, ja näin pystyn tulevaisuudessa vastaamaan paremmin asiakkaiden odotuksiin ja vaatimuksiin. Aion myös selvittää tarkemmin mahdollisuuksiani tuoda maahan teetä, ja tätä kautta tutustua aiheeseen lisää.

Oman oppimisen kannalta tämä on ollut hyödyllinen prosessi, tietomääräni yrittäjyydestä, yrityksen perustamisesta ja teekulttuurista on lisääntynyt huomasti. Tiedän, mitä tulee ottaa huomioon, kun lähtee suunnittelemaan omaa liiketoimintaa, ja mihin ottaa yhteyttä saadakseen apua liikeidean arvioinnissa ja käytännön toimissa. Koko opintojeni aikana oppimani asiat ovat auttaneet minua tämän työn tekemisessä, olen saanut valmiuksia ymmärtää asioita laajemmalla tasolla.

Lähteet

Ahonen, J. & Koskinen, T. & Romero, T. 2003. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Helsinki: Restamark Oy.

Airaksinen, T. & Vilkkä, H. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Tammi.

Elintarvikelaki 23/2006. Annettu Helsingissä 13.1.2006.

Finnvera. 2010. Yrityksen perustajan opas. Helsinki: Keskuskauppakamarin Palvelu Oy.

Haines, S.1998. Successful Strategic Planning: How to Build a High – Performance Team or Business. Lontoo: Kogan Page.

Kaikkea Kiinasta. Teehuone – osa kiinalaisten arkipäivää. <http://fi.radio86.com> (Luettu 16.8.2011)

Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry. 2008. Yrityksen perustaminen hotelli- ja ravintola-alalle.

Meretniemi, I & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Ota-va.

Oman yrityksen perustaminen. 2005. Porvoo: Konsultia.

Petäistö, H. 2008. Tee teematka. Helsinki: Tammi.

Rainisto, S. 2006, 12. Markkinoinnin ABC. Kotka: Kymenlaakson ammattikorkeakoulu.

Suomen Yrittäjät. www.yrittajat.fi. (Luettu 19.9.2011)

Teekauppa verkossa. www.teehuone.fi. Suomen teekulttuurin kehittäminen 25.2.2010. (Luettu 2.9.2011).

Työ- ja elinkeinotoimisto. 2011. Saatavilla muodossa www.mol.fi (Luettu 15.8.2011).

Yrittäjänaiset. www.yrittajanaiset.fi. (Luettu 11.8.2011).

Liiketoimintasuunnitelma

Laatinut: Maija Tynkkynen / Elokuu 2011

Sisältö

1 Perustiedot yrityksestä	3
1.1 Liikeidea	3
1.2 Toiminta-ajatus	3
1.3 Visio.....	4
1.4 Arvot.....	4
2 Toimintaympäristö	5
3 Asiakkaat.....	5
4 Tavoitteet ja toimintatapa	6
5 Markkinointi	6
6 Kilpailustrategia	6
7 Tuotteet ja tuotekehityssuunnitelma	7
8 Talous- ja rahoitussuunnitelma.....	8
8.1 Yrityksen perustamisen kustannukset	8
8.2 Tavoitemyynti	9
9 Riskien arviointi (swot).....	9

1 Perustiedot yrityksestä

Yrityksen nimi: Teehuone
Yhtiömuoto: Toiminimi
Yrittäjä: Maija Tynkkynen
Sijainti: Lappeenranta / keskusta
Henkilöstö: Yrittäjä yksin
Toimiala: Ravintola-ala

1.1 Liikeidea

Liikeideani on perustaa Lappeenrantaan Teehuone, jossa myyn irtotavarana erilaisia irtoteelaatuja. Teehuoneessa on myös mahdollisuus nauttia paikan päällä lämmittävä ja rauhoittava kupponen hyvää teetä ja syödä jotain pientä teen kanssa sopivaa. Haluan luoda Teehuoneeseeni rauhallisen ja harmonisen tunnelman, jossa tuntuu, että aika on pysähtynyt. Haluan toimia nykyistä kiireistä ilmapiiriä vastaan, teen nauttimisen luonteeseen ei kuulu kiire, vaan se vaatii hetken rauhoittumisen.

Haluan panostaa teevalikoimani laatuun ja monipuolisuuteen, haluan ottaa myyntiin mahdollisimman kattavan valikoiman valkoista, mustaa, vihreää, keltaista, oolong- ja rooibosteetä. Syötävien valikoiman haluan pitää yksinkertaisena, valmistan kaiken itse paikan päällä. Ne ovat luonteeltaan teen kanssa sopivia, lähinnä naposteltavia, ja ovat terveellisiä. Teen imagoon liittyvät vahvasti terveydelliset ominaisuudet, onhan tietyillä teelaaduilla jopa terveyttä edistäviä vaikutuksia. Teen kanssa kuuluu nauttia kevyitä syötäviä, kuten pähkinöitä, siemeniä ja hedelmiä. Aion näiden lisäksi tarjota pieniä voileipiä vaihtelevin päällystein. Luonnollisesti tarjottaviin tulee vaikuttamaan sesongit ja vuodenaajat.

1.2 Toiminta-ajatus

Toiminta-ajatukseni on: Haluan tarjota Teille tuoksu- ja makuelämyksiä teen äärellä, sekä yhden vaihtoehdon lisää vapaahetken viettämiseksi.

Tähän ajatukseen koko toimintani tulee perustumaan, vaikka Teehuoneeni toiminta laajenisi tulevaisuudessa. Tämä ajatus sopii muuttuvissakin olosuhteissa toimintani punaiseksi langaksi, ja haluan pitää sen aina kirkkaana mielessäni, kun uusi asiakas astuu Teehuoneeseeni.

1.3 Visio

Toiveeni on, että yritykseni taloudellinen tila 2 - 3 vuoden kuluttua on vakaa. Taloudellinen tilanteeni on niin hyvä, että pystyn suunnittelemaan pienimuotoista laajennusta. Pystyn ehkä palkkaamaan osa-aikaisen työntekijän jakamaan työtaakkaani. Visio pidemmällä tähtäimellä on, että Teehuoneeni on laajentunut, ja se sisältää useampia huoneita, joissa voi viettää erilaisia teehetkiä eri maiden teemoilla. Mutta tämä voisi olla realistista aikaisintaan 5 vuoden tähtäimellä. Tämä tarkoittaisi myös laajentuneita aukioloaikoja ja useamman työntekijän palkkaamista.

1.4 Arvot

Liiketoimintani arvoja ovat kiireettömyys, laatu, terveys, välittömyys, tuoksu.

Kiireettömyys on tärkein arvoistani, jota haluan edistää, se kuuluu olennaisesti teekulttuuriin, ja kiireettömän tunnelman haluan luoda myös omaan Teehuoneeseeni. Teen nauttiminen vaatii hetken rauhoittumista, jotta sen vaikutus on parhain. Laatu on asia, jonka haluan ihmisten yhdistävän sekä tuotteisiini että palveluun. Terveys on asia, jota ihmiset haluavat vaalia elääkseen hyvää ja täysipainoista elämää. Haluan edistää myös terveyteen liittyviä seikkoja tarjoamalla ihmiselle hyvää tekeviä nautintoja. Haluan luoda paikan, johon ihmisen on helppo astua sisään, hän saa hyvää, henkilökohtaista palvelua ja jossa on aikaa jutustella.

Tuoksu liittyy arvoihin siten, että se on ensimmäinen asia jonka asiakas tuntee kun hän avaa Teehuoneen oven. Tuoksu on asia, joka jättää pysyvän jäljen ihmisen mieleen, ja hän voi muistaa asioita pelkän tuoksun perusteella. Voimakastuoksu kokemus voi sinällään toimia myös myyntivalttina ja saada ihmisen palaamaan liikkeeseen uudestaan ja uudestaan. Tietenkin kokemuksen tulee tässä tapauksessa olla positiivinen.

2 Toimintaympäristö

Pidän toimintaympäristöä otollisena tämänkaltaiselle liiketoiminnalle. Yleisesti ottaen maailman taloudellinen tilanne ei ehkä tällä hetkellä kannusta uuden yritystoiminnan perustamiseen. Oma tuotteeni on kuitenkin luonteeltaan sellainen, että uskon sille löytyvän markkinoita heikommassakin taloudellisessa tilanteessa. Aloitan toimintani niin pienimuotoisesti, että suuria taloudellisia tappioita ei pääse syntymään, jos toiminta jostain syystä ei lähde toivotulle tielle.

Kilpailijoihin nähden tilanne on tällä hetkellä hyvä, paikkakunnalla ei toimi yhtään teen myyntiin erikoistunutta yritystä. Kahviloita tietysti on, ja niiden toiminta voidaan tavallaan laskea kilpailevaksi. Yritän pitää toimintani kuitenkin sen verran erikoistuneena, että saan siitä kilpailuetua.

Uskon ihmisten kulutustottumusten menevän siihen suuntaan, että he haluavat laatua ja ovat jopa valmiita maksamaan erikoistuotteesta korkeamman hinnan, jos tuntevat saavansa vastinetta rahoilleen ja hyvää palvelua. Myös terveydelliset seikat kiinnostavat ihmisiä kasvavassa määrin, ja toivon tämän olevan oman tuotteeni myyntivaltti. Kasvavana trendinä on laadukas sosiaalinen kuluttaminen, ja laadukkaiksi miellettyjen brändien merkitys kasvaa.

3 Asiakkaat

Tulevat asiakkaani ovat kokeilunhaluisia kaupunkilaisia, jotka kaipaavat vaihtoehtoisia rauhoittumisen muotoja. He ovat myös innokkaita teen juojia ja kiinnostuneita uusista ilmiöistä. Asiakkaat tulevat Teehuoneeseeni, koska he haluavat kokonaisvaltaisen rauhoittumisen kokemuksen, siihen kuuluvat tuoksu, maku ja tunnelma Teehuoneessa. En odota suuria asiakasvirtoja, joten uskon pystyväni tarjoamaan aina liikkeessäni olevalle asiakkaalle rauhallisen paikan istua ja nauttia teetä. Osa asiakkaista ostaa vain mukaansa irtoteetä ja poistuu, osa taas jää nauttimaan myös teetä paikan päälle. Toivon, että Teehuoneelleni muodostuu pysyviä asiakassuhteita.

4 Tavoitteet ja toimintatapa

Lähtökohtani tälle liiketoiminnalle on itseni työllistäminen. Nyt kun olen suunnitellut tarkemmin toimintaani, olen innostunut aiheesta aina vain lisää, ja tavoitteenikin ovat hieman muuttuneet. Haluan käynnistää toiminnan onnistuneesti ja toivon sen lähtevän tasaiseen liikkeeseen. Alkuun toivonkin vain tasaisia asiakasvirtoja tasaisen kassavirran takaamiseksi. Tavoitteeni on, että vuoden kuluttua toimintani on kannattavaa.

Aion toimia pienimuotoisesti ainakin toimintani alkuvuodet. Haluan palvella asiakkaita asiantuntevasti ja luoda pysyviä asiakassuhteita. Tulevaisuus näyttää onko liiketoiminnan laajentaminen taloudellisesti mahdollista, minulla kuitenkin on myös laajentamissuunnitelmia.

5 Markkinointi

Minulla ei ole suuria summia käytettäväksi markkinointiin, ainakaan näin alkuvaiheessa. Toiveenani on, että paikallinen ilmaisjakelulehti tekisi minusta ja Teehuoneestani jutun lehteensä. Siinä voisin kertoa aiheesta enemmänkin, ja tämä toivottavasti herättäisi ihmisten mielenkiinnon. Aion myös laittaa mainoksen kyseiseen lehteen muutaman kerran ennen avajaisia. Yritän hyödyntää myös sosiaalista mediaa, sen avulla voin tavoittaa paljon ihmisiä. Toteutin pienimuotoisen kyselyn Lappeenrannan keskustassa ihmisten mielenkiinnosta aihetta kohtaan, tämä toimi samalla ennakkomarkkinointina yritykselleni. Tavoitteenani on toteuttaa toinenkin katumarkkinointitempaus, jolloin jakaisin mainoslehtisiä, joihin on kiinnitetty pieni pussi irtoteetä.

6 Kilpailustrategia

Kilpailustrategianani voisin pitää erikoistumistani pienen marginaalin tuotteen, enkä ota valikoimiini paljonkaan oheistuotteita. Toinen strategiani on toimintani pienuus, pystyn tarjoamaan henkilökohtaista, hyvää palvelua jokaiselle asiakkaalle. Kolmas strategiani on sijoittaminen laatuun, tämä pätee sekä palvelun laatuun että myymieni tuotteiden laatuun. En myy halvinta mahdollista teetä, vaan haluan varmistua, että laatu on aina ratkaiseva tekijä

myymissäni tuotteissa. Toki hintavaihtelua on paljonkin eri teelaatujen välillä, valikoimieni joukosta löytyy sekä edullisempia että kalliimpia laatuja.

7 Tuotteet ja tuotekehityssuunnitelma

Myymäni tuote on yksinkertaisuudessaan tee. Tulen myymään kattavasti erilaisia irtoteelaatuja, lisäksi liikkeessäni voi nauttia paikan päällä tuoretta hyvää teetä. Ostettava irtotee hinnoitellaan kilohinnan mukaan. Paikalla nautittavan teen valmistan aina teekannuun, hinta tulee olemaan kannullisen hinta. Lisäksi on saatavilla tuoreita hedelmiä, kuivattuja hedelmiä, erilaisia pähkinöitä, siemeniä ja vaihtelevin päällystein voileipiä, myös jotain makeaa, mahdollisesti keksejä tai vastaavaa. Sesongit ja vuodenajat vaikuttavat syötävien valikoimaan, ja tarkoitus on pitää valikoima sellaisena, että se on aina yhteensopiva teen kanssa. Muutenkaan painoarvo Teehuoneessani ei ole syötävillä, enkä halua tarjota mitään niin sanotusti raskaampaa syömistä. Seuraan teen juonin trendejä, ja valikoimaan pyrin aina ottamaan uusia juttuja, sekä otan huomioon asiakkaiden toiveita. Tässä esimerkkejä tuotteista, hintoineen ja pakkauskokoineen (tukkuhintoja).

- Valkoinen Tee →Valkoinen Helmi, Vanilja 16,10 euroa / 500 g
 - Valkoinen Helmi, Granaattimena 16,10 euroa / 500 g
 - Valkoinen Tee, Suklaa 11,79 euroa / 500 g

- Vihreä Tee →Vihreä Teejauhe (Matcha) 5,90 euroa / purkki 40 g
 - Vihreä Helmi, Persikka 12,62 euroa / 500 g
 - Vihreät Teejauheet 48,10 / 500 g

- Musta Tee →Intia Darjeeling 23,12 euroa / 1600 g
 - Crown of Tibet 32,94 euroa /1600 g
 - Intia Luomu Chamraj 27,49 euroa / 1600 g
 - Luomu English Breakfast 24,74 euroa / 1600 g

- Oolong Tee →Oolong Poutapäivä 25,84 euroa / 1600 g
 - Keisarin Valinta 25,84 euroa / 1600 g
 - Oolong Vadelmapilvi 25,84 euroa / 1600 g
 - Oolong Ginseng 30,83 euroa / 1600 g

8 Talous- ja rahoitussuunnitelma

Haen yritykseni perustamiseen ulkopuolista rahoitusta. Rahoitus koostuu Finnveran myöntämästä naisyrittäjälainasta sekä työ- ja elinkeinokeskuksen myöntämästä starttirahasta. Finnveran myöntämää naisyrittäjälainaa voi saada 3000 - 35 000 euroa, yritykseni perustamiskustannukset eivät ylitä tätä summaa. Starttiraha tukee omaa talouttani yritystoiminnan alkuvaiheessa. Omaa rahaa sijoitan perustamisvaiheessa noin 2000 euroa. Olen tehnyt laskelmat yrityksen perustamisen kustannuksista sekä myynnin tavoitteista.

8.1 Yrityksen perustamisen kustannukset

MENO	KUSTANNUS (EUROA)
VUOKRA(3 KK, SIS. SÄHKÖ+VESI)	3000
LIIKETILAN MUUTOSTYÖT	5000
KONEET JA LAITTEET	3250
KALUSTUS, SISUSTUS JA ASTIASTOT	7000
MUUT TARVIKKEET	500
ALKUVARASTO	2000
VAKUUTUKSET+KIRJANPITO	1300
MARKKINOINTI	1000
PUHELIN, INTERNET, MAKSUPÄÄTE	170
PAKKAUSMATERIAALIT	200
SIIVOUSTARVIKKEET+AINEET	200
YRITTÄJÄN PALKKA (3 KK)	3000
KÄTEISVARAT	2000
YHTEENSÄ	28620 (EUROA)

Vieraan pääoman tarve on noin 28 700 euroa. Koneet ja laitteet sisältävät jääkaappipakastimen, kylmävitriinin, tiskikoneen, vedenkeitin, uunin ja liedin, mikron, vaa'an sekä kassakoneen maksupäätteineen. Maksupäätteen toimintaan kytkemisestä täytyy maksaa 20 euroa, ja vuosiveloitus sen ylläpidosta on noin 100 euroa. Muut tarvikkeet käsittää pientavaroita, kuten veitsiä, sekoitusastioita, mittoja ym. Kalustus, sisustus ja astiat on tarkoitus hankkia ainakin osittain käytettynä. Ostan kirjanpidon ulkopuoliselta toimijalta.

Vakuutusmaksu sisältää YEL – maksua kolmen kuukauden ajalta. YEL - vakuutuksen vuosimaksu minun kohdallani on 3240 euroa. Vakuutusmenot sisältävät myös omaisuus-, toiminnan vastuu-, toiminnan keskeytys-, oikeusturva- ja kuljetusvakuutuksen.

8.2 Tavoitemyynti

MYYNIN TAVOITTEET	EUROA
MYYNNTI / PÄIVÄ	500
MYYNNTI / VIIKKO	3000
MYYNNTI / KUUKAUSI	12 000
MYYNNTI / VUOSI	144 000

Tavoitteeni on saada liikkeeseeni noin 50 asiakasta päivässä, ja jos keskios-
tos olisi noin 10 euroa, saavuttaisin 144 000 euron liikevaihdon. Tämä vaikut-
taa realistiselta tavoitteelta. Aion pitää Teehuoneeni auki kuutena päivänä vii-
kossa, maanantaista lauantaihin, kello 10:n ja 18:a välillä.

9 Riskien arviointi (swot)

Vahvuuksiani ovat koulutus, hyvät yrittäjäominaisuudet, innostuneisuus ja
vahva halu onnistua. Liikeideani vahvuuksina pidän erikoistumista.

Heikkouksina voisin pitää henkilökohtaista taloudellista tilannettani, se ei
mahdollista kovin suuria investointeja alkuvaiheessa, mutta toisaalta minulla
on tarkoituskin pitää toimintani pienenä. Yksi seikka on liiketoimintani pienuus,
menestykö näin pienenä toimijana, pienuuden yritän tosin kääntää jopa vah-
vuudekseni. Yritykseni koko voi olla sekä heikkous että vahvuus. Ongelmia voi
aiheutua siinä tilanteessa, että itse sairastun, tai että lapseni sairastuu. Ilman
työvoimaa tämä voi aiheuttaa tilanteen, että joudun pitämään liikkeeni suljet-
tuna. Yritän kuitenkin hyödyntää esimerkiksi harjoittelijoiden antaman työ-
panoksen. Uskon, että esimerkiksi ravintola-alan opiskelijoista löytyy kiinnos-
tuneita oppijoita.

Mahdollisuuksina näen ihmisten muuttuvat asenteet, ja halun panostaa erilai-
siin rauhoittumisen muotoihin sekä ihmisten kasvavan kiinnostuksen erilaisia

ilmiöitä kohtaan, ja halun saada laatua ja hyvää palvelua. Kasvava terveys-trendi on myös mahdollisuuteni tuoda esiin teen ja terveyden välinen yhteys.

Uhkana on ainakin tämänhetkinen maailman taloudellinen tilanne, joka vaikuttaa tietenkin ihmisten kulutustottumuksiin. Toisaalta tämänkin voi nähdä mahdollisuutena, koska ihmiset miettivät tarkemmin, mihin kuluttavat, ja oma tuotteeni ja sen edustamat arvot saattavat kiinnostaa ihmisiä enemmän kuin ennen.



Jaana Karhu
puh. 010 253 1028

26.08.2011

Tmi Teehuone

vuosimaksu

*	YEL . vuosipalkka 20.000 . Kelan päiväkorvaus n. 46	3.240	n. 270 /kk
	Yrittäjien tapaturma . vuosipalkka 20.000 . päiväkorvaus n. 55	534	
	Sairauskuluturva: PerusTerveysturva . leikkausturva ja vakavat sairaudet	ei sis.	
	LaajaTerveysturva . yleislääkäri omalla vastuulla	343	
	SuperTerveysturva . asiakaskortillinen	ei sis.	
	Matkustajavakuutus	199	
	Työkyvyttömyyspäiväkorvaus . päiväkorvaus esim. 50 . omavastuu 30 pv	139	
	Pysyvä työkyvyttömyys . kertakorvaus esim. 50.000	89	
	Henkivakuutus . esim. 50.000	100	

* lakisääteinen vakuutus

Yritysykkönen 733

. sis. omaisuus: all risk täysarvovakuutus,
toiminnan vastuu, toiminnan keskeytys,
riippuvuuskeskeytys, oikeusturva,
kuljetukset ja ryöstö ehtojen mukaan

. Jos valmistat tuotteita esim. teelevät itse suositeltavaa olisi
ottaa myös tuotevastuuvakuutus.

Henkilökeskeytys

. tapaturman varalle 152
tai tapaturman ja sairauden varalle 493
. 20.000

Verkkopalvelu

TEHTÄVÄT	YRITYS- TULKISTA	LISÄTIETOA
TEHTÄVÄT ENNEN REKISTERÖINTIHAKEMUSTA		
<input checked="" type="checkbox"/> 1. Yritystoiminnan suunnittelu ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen	YT1 - 3	
<input type="checkbox"/> 2. Taloussuunnitelman laatiminen	YT4	
<input type="checkbox"/> 3. Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen <input type="checkbox"/> Tarvitaan lupa, keneltä	YT5	
<input type="checkbox"/> 4. Yrityksen rahoitusmahdollisuuksien selvittäminen <input type="checkbox"/> Starttirahan hakeminen	YT6	
<input type="checkbox"/> 5. Yrityksen rahoitustarpeen laskeminen (ei välttämätön, jos täytetty YT4 Taloussuunnitelma Pro)	YT7 tai 8	
<input type="checkbox"/> 6. Yritysmuodon/yhtiömuodon valinta, valittu yhtiömuoto ja yrityksen nimi:	YT9	
<input type="checkbox"/> 7. Yhtiösopimuksen laatiminen <input type="checkbox"/> Käytetään Yritystulkkin valmiita yhtiösopimusmalleja (myös osakas-/yhtiömiessopimus) <input type="checkbox"/> Käytetään Yritystulkkin valmista hallituksen pöytäkirjaa (Oy) <input type="checkbox"/> Käytetään Patentti- ja rekisterihallituksen valmislomakkeita <input type="checkbox"/> Tehdään muulla tavalla, miten	YT10 tai YT11 Hallinto	
<input type="checkbox"/> 8. Pankkitilin avaaminen (Oy:ssä perustamisasiakirjat esitettävä) <input type="checkbox"/> Käyttötili, pankkikortti/luottokortti <input type="checkbox"/> Luotollinen tili, luottovara euroa, käytettävä vakuus <input type="checkbox"/> Muut, mitä:	YT12	
<input type="checkbox"/> 9. YTJ-ilmoituksen täyttäminen <input type="checkbox"/> Arvonlisäverovelvollisuus - kohdan täyttäminen <input type="checkbox"/> Ilmoittaudutaan rekisteröidyksi työnantajaksi	YT9, kohta 5	
TEHTÄVÄT REKISTERÖINNIN JÄLKEEN		
<input type="checkbox"/> 10. Tilien avaaminen tavarantoimittajille/tukkureille (Oy:ssä voidaan tarvita hallituksen pöytäkirja)	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 11. Liikemerkin hankinta/suunnitteluttaminen ja käyntikorttien tilaaminen, www-sivut.		
<input type="checkbox"/> 12. Yrittäjän eläkevakuutuksen (YEL) tekeminen	YT12	
<input type="checkbox"/> 13. Yrittäjän tapaturma- ja ammattitautivakuutus	YT12	
<input type="checkbox"/> 14. Yrittäjän henkivakuutus	YT12	
<input type="checkbox"/> 15. Yrittäjän sairaskuluvakuutus	YT12	
<input type="checkbox"/> 16. Yrittäjän muut vakuutukset, mitä <input type="checkbox"/> vapaaehtoinen eläkevakuutus (lisäeläke)	YT12	
<input type="checkbox"/> 17. Yrittäjän työttömyyskassaan liittyminen	YT12	
<input type="checkbox"/> 18. Työntekijän eläkevakuutuksen (TyEL) tekeminen ei-YEL yrittäjille ja muille työntekijöille	YT12	
<input type="checkbox"/> 19. Muiden pakollisten työntekijävakuutusten tekeminen	YT12	
20. Yrityksen vakuutusten tekeminen, mitä tarvitaan <input type="checkbox"/> vastuuvakuutus <input type="checkbox"/> keskeytysvakuutus	YT12	

<input type="checkbox"/> kone-/kojerikkovakuutus <input type="checkbox"/> palovakuutukset muut, mitä		
<input type="checkbox"/> 21. Tilitoimiston valinta, valittiin: <input type="checkbox"/> Tehdään kirjallinen sopimus tilitoimiston tehtävistä	YT12	
<input type="checkbox"/> 22. Vakuutussirrot yhtiön nimiin (ajoneuvot yms.)		
<input type="checkbox"/> 23. Liittymäsopimusten tekeminen <input type="checkbox"/> Nettiliittymä/sähköposti <input type="checkbox"/> Puhelinliittymät <input type="checkbox"/> Muut, mitä:	YT9	
<input type="checkbox"/> 24. Apporttiomaisuustodistuksen hankkiminen	YT9	
<input type="checkbox"/> 25. Työsopimuksen laatiminen	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 26. Vuokrasopimuksen laatiminen	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 27. Viranomaislupien hakeminen, mitä	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 28. Testamentin ja/tai avioehtosopimuksen laatiminen		
TEHTÄVÄT YRITYSTOIMINNAN ALUSSA		
<input type="checkbox"/> 29. Tarjouspyyntöjen laatiminen, mitä - -	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 30. Tarjousten laatiminen, mitä - -	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 31. Tilausten tekeminen, mitä - -	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 32. Laskuttaminen	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 33. Arvonlisäverotilitysten tekeminen	Hallinto	
<input type="checkbox"/> 34. Toimeksianto-/alihankintasopimusten laatiminen, mitä - -	Hallinto	

Muuta muistettavaa:

naisyrittäjälaina pienlaina

Yrityksen tiedot	Yrityksen nimi			Y-tunnus	
	Yrityksen rekisteröintijakohta (kuukausi ja vuosi)	<input type="checkbox"/> Yritystä ei ole vielä rekisteröity (ilmoita arvioitu ajankohta)			
	Yhtiömuoto	<input type="checkbox"/> toiminimi <input type="checkbox"/> avoin yhtiö <input type="checkbox"/> kommandiittiyhtiö <input type="checkbox"/> osakeyhtiö <input type="checkbox"/> osuuskunta			
	Jakeluosoite	Postinumero	Postitoimipaikka		
	Puhelinnumero	Faksi	Www-sivut		
	Yhteyshenkilön nimi	Puhelinnumero	Sähköposti		
	Henkilöstön määrä tällä hetkellä	Yrityksen kotipaikka			
	Yrityksen toimiala/tuotteet				
	Neuvonta-palvelut	Yritys on käyttänyt seudullisen yrityspalvelun neuvontapalveluja ennen rahoituksen hakemista			
	<input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, neuvontaorganisaation nimi <input type="checkbox"/> Annamme suostumuksemme siihen, että Finnvera Oyj ja ilmoittamamme seudullinen neuvontaorganisaatio saavat antaa toisilleen yritystämme ja tämän hankkeen rahoitusta koskevia tietoja niitä koskevien salassapitosäännösten estämättä.				
Starttiraha	Yrittäjälle on myönnetty aloittavan yrittäjän starttirahaa				
	<input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, käsittelijän nimi Yrittäjä on hakenut starttirahaa <input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, käsittelijän nimi				
Franchising	Yritys kuuluu franchising-ketjuun				
	<input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, ketjun nimi				
Yritys-hautomo	Yritys kuuluu yrityshautomoon				
	<input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, hautomon nimi Yritys aikoo hakea yrityshautomoon <input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, hautomon nimi				
De minimis -tuet	Yritys on saanut de minimis -tukea kuluvan ja kahden edellisen verovuoden aikana				
	<input type="checkbox"/> Ei <input type="checkbox"/> Kyllä, tuen myöntäjä Summa yhteensä, EUR				
Hanketiedot	Lyhyt kuvaus hankkeesta, jolle rahoitusta haetaan. Investoinneissa ilmoita lisäksi aikataulu.				
	Kunta, jossa rahoitettava hanke toteutetaan				

Rahoitus	Rahoitustarve	euroa	Rahoitussuunnitelma	euroa
	Maa-alueet		Finnvera Oyj:n laina	
	Rakennukset		Muut pitkäaikaiset lainat	
	Koneet ja kalusto		Rahoittajan nimi	
	Aineettomat investoinnit		Julkiset tuet	
	Käyttöpääoma		Mikä ?	
			Oma rahoitus	
	Yhteensä		Yhteensä	
	Rahoitustarpeen tarkempi kuvaus			
Yrittäjän tiedot	Suomen kansalainen <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei Muuttanut Suomeen (kuukausi ja vuosi) Kansalaisuus Ulkomaalaisen elinkeinonharjoittajan oleskelulupa <input type="checkbox"/> Ohessa <input type="checkbox"/> Toimitetaan myöhemmin			
	Yrittäjä osallistuu kokopäivätoimisesti yrityksen toimintaan <input type="checkbox"/> Kyllä <input type="checkbox"/> Ei			
	Etinimi	Sukunimi	Henkilötunnus	
	Jakeluosoite	Postinumero	Postitoimipaikka	
	Puhelinnumero	Sähköpostiosoite		
	Asema yrityksessä	<input type="checkbox"/> Ansioluettelo liitteenä		
	Yrittäjän omaisuus, EUR	Yrittäjän nettotulot / kk, EUR	Yrittäjän velat/takausvastuut, EUR	
Työkokemus	Työntuoja		Työtehtävä	
	Aikaväli	Päättymisen syy		
	Työntuoja		Työtehtävä	
	Aikaväli	Päättymisen syy		
	Työntuoja		Työtehtävä	
	Aikaväli	Päättymisen syy		
	Työkokemus toimialalta, jolle haetaan rahoitusta, v		Hakija on toiminut yrittäjänä <input type="checkbox"/> Kyllä, vuotta <input type="checkbox"/> Ei	
Koulutus	Peruskoulutus			
	<input type="checkbox"/> perusaste (peruskoulu)	<input type="checkbox"/> keskiaste (yo tai ammatillinen)		
	<input type="checkbox"/> alin korkea-aste (opistotasoinen)	<input type="checkbox"/> alempi korkeakouluaste (ml. AMK)		
	<input type="checkbox"/> ylempi korkeakouluaste	<input type="checkbox"/> tutkijakoulutus		
	<input type="checkbox"/> muu koulutusaste, mikä?			
	Ammattinimike ja tutkinto/linja			

Omistajat	Nimi, jakeluosoite, postinumero ja postitoimipaikka		
	Henkilötunnus/Y-tunnus	Sijoitus	Osuus %
	Nimi, jakeluosoite, postinumero ja postitoimipaikka		
	Henkilötunnus/Y-tunnus	Sijoitus	Osuus %
	Nimi, jakeluosoite, postinumero ja postitoimipaikka		
	Henkilötunnus/Y-tunnus	Sijoitus	Osuus %
Yrityksen päätuotteet, asiakkaat, kilpailijat ja kilpailukyvyyn keskeiset tekijät	Tuotettava tuote tai palvelu	Myyntihinta, e	Osuus liikevaihdosta, %
	Merkittävät asiakkaat		Osuus liikevaihdosta, %
	Merkittävät kilpailijat		
Toimintaympäristö tai erillinen liiketoimintasuunnitelma	Miten tuote tai palvelu markkinoidaan?		
	Mille alueelle tuote/palvelu myydään?		
	Kuinka monta tuotetta/palvelua tehdään päivässä? Mikä on keskimääräinen myyntihinta?		
	Miten monta työtuntia tarvitaan tavoitemyynnin aikaansaamiseksi?		
	Noin tuntia viikossa ja tuntia kuukaudessa		
	Vahvuudet ja heikkoudet suhteissa kilpailijoihin (esim. tuotteet ja palvelut)		
	Miten tuotteen tai palvelun kysyntä kehitty tulevaisuudessa ja miksi?		
	Lisätietoja		

Tulos-ennuste	euroa	Vuosi 1	Vuosi 2	Vuosi 3
(toimivan yrityksen osalta liitteeksi tilinpäätöstiedot kolmelta edelliseltä tilikaudelta)	Myyntituotot			
	Arvonlisävero			
	Liikevaihto			
	Aineet ja tarvikkeet			
	Henkilöstökulut			
	Vuokrat			
	Markkinointi			
	Liiketoiminnan muut kulut *			
	Käyttökate			
	Rahoituskulut			
	Verot			
	Rahoitustulos			
	Poistot			
	Nettotulos			
	Satunnaiset tuotot/kulut			
	Kokonaistulos			
	* Liiketoiminnan muiden kulujen erittely			
Hakemuksen liitteet	Hakemuksen käsittelyn nopeuttamiseksi pyydämme liittämään oheen seuraavat tiedot <input type="checkbox"/> Liiketoimintasuunnitelma <input type="checkbox"/> Tilinpäätökset liitetietoineen kolmelta edelliseltä tilikaudelta (toimiva yritys) <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
Sitoumukset	Annamme suostumuksemme siihen, että Finnvera Oyj ja tämän hankkeen rahoittamista koskevia asioita käsittelevät pankit, rahoitusyhtiöt, vakuutusyhtiöt ja muut rahoittajat saavat antaa toisilleen yritystämme ja rahoitusta koskevia tietoja niitä koskevien salassapitosäännösten estämättä. Vakuutan tässä hakemuksessa antamani tiedot oikeiksi. Finnvera tarkistaa rahoituspäätöksen valmistelun yhteydessä luottotiedot hakijayrityksestä, sen vastuuhenkilöistä sekä mahdollisista takaajista tai vierasvelkapanttin antajista Suomen Asiakastieto Oy:n rekisteristä (Luottotietolaki 527/2007, 19 §).			
Paikka, päiväys ja allekirjoitus	Paikka ja päiväys Hakijan allekirjoitus			

 työtön työnhakija muu hakija

Starttirahaa haetaan siltä työ- ja elinkeinotoimistolta, jossa työnhakija on työttömänä työnhakijana tai siltä työ- ja elinkeinotoimistolta, jossa hakija on henkilöasiakkaana.

Hakijan henkilö- ja yhteystiedot	Suku- ja etunimet	Henkilötunnus
	Osoite	Postinumero ja postitoimipaikka
	Kotikunta	Puhelinlin
	Ammattinimike ja tutkinto	Sähköposti
Tukiaika	Tukea haetaan ajalle / 20 - / 20	
Työkokemus ja yrittäjäkokemus		
Yritystoimintaa tukeva koulutus	Kurssiohjelmat ja kestot	Pääsisällöt
Suunnitellun yrityksen nimi	Nimi	
	Osoite	
	Puhelinnumero	
Yritysmuoto ja osakkaat sekä omistusosuus		
Hakeeko joku muu starttirahaa ko. yritystoimintaan?	Nimet ja osoitteet	
Toimiala		

Liikeidea	Liikeidea, sen vahvuudet ja heikkoudet? Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?
Toiminta	Miten aiot toimia? Toimitilat? Tarvittava työvoima?
Tuotanto	Mitä tuotantovälineitä tarvitset Mistä hankit raaka-aineet/tuotteet?
Asiakkaat ja markkina-alue	Ketkä ovat asiakkaitasi? Kuinka paljon heitä on? Missä asiakkaat sijaitsevat? Mitkä ovat heidän ostotottumuksensa?
Markkinointi	Miten markkinointi järjestetään? Mistä markkinointikustannukset muodostuvat?
Tuotteiden/ palveluiden jakelu	Miten tuotteiden/palveluiden jakelu järjestetään?
Vahvuudet ja heikkoudet suhteessa kilpailijoihin	Kilpailevat yritykset ja niiden toimipaikat? Kilpailevat tuotteet/palvelut? Kuinka aiot selviytyä kilpailussa ja missä ovat suurimmat riskit? Kuinka varaudut riskeihin?
Toimenpiteet toiminnan käynnistämiseksi	Mitä toimenpiteitä olet tehnyt yritys toiminnan käynnistämiseksi tähän mennessä?

Suunniteltu rahoitus	Pääoman tarve investoinnit (rakennukset, koneet, kalusteet) käyttöpääoma (1-2 kuukauden kulut + käteisvarat) kustannusylitysvaraus	Euroa
	yhteensä	
	Rahoitus oma osuus muiden sijoitukset yritykseen lainat Avustukset ja tuet <input type="checkbox"/> ELY-keskus, mainitse vastuualue ja tuen nimi <input type="checkbox"/> Muu, mikä	Euroa

Kohdat toiminta- suunniteltu rahoitus voidaan korvata erillisellä liiketoimintasuunnitelmalla.

Kannatta- vuuslaskelma ja liikevaihto		Vuosi/€	
	TAVOITETULOS (netto)		+
	Lainojen lyhennys		+
	TULOT VEROJEN JÄLKEEN		=
	Verot		+
	Rahoitustarve (br. tulot)		=
	Yrityslainojen korot		+
	Käyttökattotarve 1		=
	KIINTEÄT KULUT (ilman arvonnisäveroa ALV)		
	Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)		+
	Muut vakuutukset		+
	Työntekijöiden palkat		+
	Palkkojen sivukustannukset (n. 30%)		+
	Vuokrat		+
	Sähkö, vesi, lämpö		+
	Työkalut		+
	Kirjanpito		+
	Puhelin, posti		+
	Toimistokulut		+
	Matkakulut		+
	Markkinointi		+
	Koulutus		+
	Lehdet ym. sellaiset		+
	Muut mahdolliset kulut		+
	KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ 2		=
	MYYNTIKATETARVE 1+2		=
	Ostot (ilman ALV:a)		+
	LIKEVAIHTO		=
	Arvonlisävero (ALV 23% edelliseen)		+
	KOKONAISMYYNTI/LASKUTUS		=
	Tämän kohdan tiedot voi korvata erillisellä kannattavuuslaskelmalla.		

Kirjanpito ja talouden suunnittelu	Miten aiot hoitaa kirjanpidon?																								
	Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista? Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?																								
Starttirahan myöntämisen estävät etuudet (muu hakija kuin työtön työnhakija)	Maksetaanko Sinulle seuraavia etuuksia:																								
	1. palkkaa tai korvausta tekemästasi yritystoimintaan liittymättömästä työstä, palkkana pidetään myös vuosiloma ajan palkkaa ja irtisanomisajan palkkaa sekä työttömyysturvalain 3 luvun 6 §:n 1 momentissa tarkoitettua sellaista taloudellista etuutta, jonka on katsottava turvaavan kohtuullisen toimeentulon (työsuhteen päättyessä maksettavan etuuden jaksotus) ;																								
	<input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei																								
	2. kansaneläkelain mukaista vanhuus-, työkyvyttömyys- tai työttömyyseläkettä, minkään työeläkelain mukaista vanhuus-, työkyvyttömyys- tai osa-aikaeläkettä, maatalousyrittäjien sukupolvenvaihdoeseläkkeestä annetun lain mukaista sukupolvenvaihdoeseläkettä taikka maatalousyrittäjien luopumistuesta annetun lain mukaista luopumistukea;																								
	<input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei																								
3. sairausvakuutuslain mukaista äitiys-, erityisäitiys-, isyys- tai vanhempainrahaa, sairauspäivärahaa tai erityishoitorahaa;																									
<input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei																									
4. kuntoutusrahain mukaista kuntoutusrahaa tai -avustusta, työntekijän eläkelain 8 §:n 4 momentissa tarkoitettujen lakien, eläkeohjesäännön tai eläkeohjesääntöjen mukaista kuntoutusrahaa taikka ansionmenetykskorvausta tapaturmavakuutuksen, liikennevakuutuksen tai sotilasvammalain kuntoutusta koskevien säännösten perusteella; tai																									
<input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei																									
5. opintotukilain mukaista opintotukea.																									
<input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei																									
De minimis-tuki*	Starttiraha myönnetään de minimis-tukena. Onko hakijalle tai ko. yritystoimintaan myönnetty kuluvan ja kahden edellisen verovuoden aikana de minimistukea? (ks. hakemuksen alaosa)																								
	<input type="checkbox"/> ei <input type="checkbox"/> kyllä, tarkempi selvitys taulukossa																								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Tuen myöntäjä</th> <th>Tuen laatu (esim. avustus tai korkotuki)</th> <th>Tuen määrä (euro)</th> <th>Myöntämispvm</th> <th>Tuesta maksettu (euro)</th> <th>Maksupvm</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Tuen myöntäjä	Tuen laatu (esim. avustus tai korkotuki)	Tuen määrä (euro)	Myöntämispvm	Tuesta maksettu (euro)	Maksupvm																		
Tuen myöntäjä	Tuen laatu (esim. avustus tai korkotuki)	Tuen määrä (euro)	Myöntämispvm	Tuesta maksettu (euro)	Maksupvm																				
Päiväys ja allekirjoitus	Vakuutan, että tässä hakemuksessa ja sen liitteissä antamani tiedot ovat oikeita. Lisäksi suostun siihen, että työ- ja elinkeinotoimisto voi pyytää starttirahahakemuksestani ulkopuolisen asiantuntijan lausunnon.																								
	Paikka ja aika																								
	Allekirjoitus ja nimen selvennys																								

Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen kuin työ- ja elinkeinotoimisto on tehnyt päätöksen starttirahan myöntämisestä.

***) De minimis -tuki (ns. vähämerkityksinen tuki)**

Yrityksille voidaan kohdistaa julkista tukea de minimis -tukena enintään 200 000 euroa kuluvan ja kahden edeltävän verovuoden aikana. Pääsäännöstä poiketen de minimis -tukea voidaan myöntää vain rajoitetusti seuraville toimialoille, kalastus- ja vesiviljely (de minimis -raja 30 000 euroa) ja maatalouden alkutuotanto (de minimis -raja 7 500 euroa). Maantieliikenteen alalla ko. asetuksen mukainen enimmäismäärä on 100 000 euroa. Lisäksi pääsäännöstä poiketen de minimis -tukea ei voida myöntää lainkaan kivihiihtoimialalle sekä vientitukisiin ja kotimaisten tuotteiden suosimiseen tuonnin kustannuksella. De minimis -tukea ei voida myöntää myöskään vaikeuksissa olevien yritysten tukemiseen (= yritys, jonka vaihtoehdot ovat yrityssaneeraus tai konkurssi). Tuen saaja vastaa siitä, että eri tahojen (esim. ministeriöt, ministeriön alaiset viranomaiset, Finnvera Oyj, kunnat ja maakuntaliitot) maksamien de minimis -tukien yhteismäärä ei ylitä em. määriä.

Hakemuksen liitteet

- liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma, mikäli tiedot esitetään erillisellä liitteellä
 - verovelkatodistus, joka ei saa olla kolmea kuukautta vanhempi
 - lainalupaus pankista tai muulta luotonantajalta, mikäli ulkopuolisen rahoituksen saanti on edellytys toiminnan aloittamiselle
- TEM3.25 01/2011 s. 4(4)