

Riitta Glad

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA  
CASE: HEVOSAJOPALVELUYRITYS

Liiketalouden koulutusohjelma  
Yritysviestinnän suuntautumisvaihtoehto  
2011

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE: HEVOSAJOPALVELUYRITYS

Glad, Riitta  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Joulukuu 2011  
Ohjaaja: Silventoinen, Marjatta  
Sivumäärä: 47  
Liitteitä: 0

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, metsänhoito, hevostalous, palveluyritykset

---

Opinnäytetyön aiheena oli liiketoimintasuunnitelman laatiminen yritykselle, jonka kenties myöhemmin tulen perustamaan. Yritys on hevosajopalveluyritys, joka tuottaa ajopalveluita yksityisille ja yrityksille. Palveluina ovat mm. hääajelut, rekiajelut ja erilaisissa tapahtumissa esiintyminen. Palveluihin kuuluvat myös metsätyöt, ennen kaikkea puiden pois kuljetus hakkuualueilta, mutta ainakin tulevaisuudessa myös metsuripalvelut ja metsänhoitosuunnitelmat. Opinnäytetyössä selvitetään, mitä tällaisen yrityksen perustaminen vaatii ja mitä kaikkea täytyy ottaa huomioon uutta yritystä perustettaessa.

Opinnäytetyön alussa on teoriaosuus, jossa kerrotaan yrittämisestä yleensä, erilaisista yritysmuodoista ja yritykselle tärkeistä asioista. Tämän avulla pyrin hahmottamaan sitä, mitä oma yritykseni alussa vaatisi. Teoriaosuus myös selvensi ajatuksiani mm. siitä, minkä yritysmuodon valitsen omalle yritykselleni ja millaisia markkinoinnin keinoja aion käyttää saadakseni asiakkaita.

Opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmassa käytiin tarkemmin läpi hevosajopalveluyrityksen perustamistoimenpiteet ja mitä nimenomaan tämä yritys alussa vaatii. Liiketoimintasuunnitelmassa käytiin läpi yrityksen markkinointia, asiakkaita ja kilpailijoita. Kannattavuus- ja investointilaskelmat on tehty arviolaskelmina. Liiketoimintasuunnitelmaan tehtiin myös SWOT-analyysi, jossa kartoitetaan yrittäjän ja yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää minulle itselleni, mitä uuden yrityksen perustaminen vaatii ja kannattaako tällaisen yrityksen perustaminen. Aloittelevan yrittäjän kannattaa ensimmäisenä miettiä omaa suhtautumistaan yrittäjyyteen ja lähteä sitten miettimään yritysmuotoa. Riippumatta siitä, onko yritys palvelu- vai tuotantoyritys, asiakkailla on aina tärkeä rooli yrityksessä; ilman heitä ei ole yritystäkään. Taloudelliset seikat kannattaa opetella jo hyvin ennen yrityksen perustamista, mm. mistä raha tulee ja mihin se menee. Apua kannattaa myös pyytää, koska sitä on varmasti saatavilla.

## BUSINESS PLAN CASE: HORSE RIDING SERVICES

Glad, Riitta

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

December 2011

Supervisor: Silventoinen, Marjatta

Number of pages: 47

Appendices: 0

Key words: business plan, establishment of a company, forestry, horse management, service companies

---

The purpose of this thesis was to create a business plan to a company which I might later start. The company is a service which serves riding services to private people, but also to the companies. Services include wedding rides, sleigh rides and appearing in different events. Services also include forestry, par excellence hauling wood from logging areas, but at the future also logger services and forestry plans. The main objective was to find out what it takes to start this kind of company and what the things are you must take account when you start a new company.

At the beginning of the thesis there is a theoretical part which tells about enterprise, forms of businesses and things that are important to the company. I was trying to picture, what it takes to establish my own company. The theoretical part also clarified my thoughts about the business form for my company and what kind of marketing I am going to use.

The case part (business plan) tells about my company's start-up actions and what my company needs at the beginning. The business plan goes through the marketing, customers and competitors. There are also estimate profitability calculations and investment calculations. The business plan also includes the SWOT-analysis, which clarifies entrepreneur's and company's strengths, weaknesses, opportunities and threats.

The function of this thesis was to clarify myself what it takes to establish a new company and is it economic. A beginner should think about his own attitude to enterprise and then think about the form of enterprise. The customers are always very important for the company, because without customers there is no company either. Economic things should learn before starting a company, for example where the money comes and where does it go. And for last but not least, ask help, because you certainly get it.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TYÖN AIHE JA TOTEUTTAMINEN .....	7
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN .....	9
3.1	Yrittäminen ja yrittäjä .....	9
3.2	Yrityksen perustamisen vaiheet .....	10
4	YRITYSMUODOT .....	12
4.1	Yritysmuodon valinta .....	12
4.2	Yksityinen elinkeinonharjoittaja.....	12
4.3	Osakeyhtiö .....	13
4.4	Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö.....	14
4.5	Osuuskunta.....	14
4.6	Oman yritykseni yritysmuoto .....	15
5	YRITYKSEN PERUSASIAT .....	17
5.1	Tuotteet ja palvelut .....	17
5.2	Asiakkaat .....	17
5.3	Kilpailijat .....	18
5.4	Kannattavuus .....	19
5.5	Rahoitus ja budjetointi .....	20
5.6	Hinnoittelu .....	21
5.7	Yrityksen verotus .....	22
5.7.1	Verosuunnittelu ja kirjanpito.....	24
5.7.2	Esimerkkejä verotuksessa vähennyskelpoisista kuluista.....	24
5.7.3	Arvonlisävero .....	25
5.8	Markkinointi .....	26
5.8.1	Outbound-markkinointi .....	27
5.8.2	Inbound-markkinointi.....	27
5.9	Yrittäjän vakuutukset .....	28
5.10	Analyysit .....	29
6	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN .....	31
6.1	Ennen liiketoimintasuunnitelmaa .....	31
6.2	Liiketoimintasuunnitelman rakenne .....	32
7	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE: HEVOSAJOPALVELUYRITYS .....	33
7.1	Yrityksen kuvaus ja lähtötilanne.....	33
7.2	Yrityksen palvelut.....	34
7.3	Asiakkaat.....	35
7.4	Yrityksen markkinointi .....	36
7.5	Swot-analyysi.....	37

7.5.1 Sisäiset vahvuudet .....	38
7.5.2 Sisäiset heikkoudet.....	38
7.5.3 Ulkoiset mahdollisuudet.....	39
7.5.4 Ulkoiset uhat .....	40
7.6 Toiminnan rahoitus yrityksen perustamisvaiheessa .....	41
7.7 Yrityksen talous ja kannattavuus .....	42
8 POHDINTOJA .....	45
LÄHTEET.....	47

## 1 JOHDANTO

”Itsensä työllistäminen on yksi selkeä työelämän trendi” (Viitala & Jylhä 2004, 14). Ryhtyessään yrittäjäksi, henkilö valitsee itselleen ammatin ja työn lisäksi elämäntavan (Viitala & Jylhä 2004, 22). Toisen palveluksessa työskennellessäni en ole vielä löytänyt omaa paikkaani. Siksi ajatus yrittäjäksi ryhtymisestä on kypsynyt jo jonkin aikaa. Vaikka varsinaista ammattitaitoa hevosajopalveluyritykselle ei vielä olekaan, on mielenkiintoista ottaa selvää, mitä yrityksen perustaminen vaatii ja miten tällaisen yrityksen saisi kannattamaan.

Vaikka ajatus yrittäjäksi ryhtymisestä on ollut mielessäni jo pidemmän aikaa, olen tämän opinnäytetyön edetessä pohtinut, onko minusta todella yrittäjäksi. Alaluvussa 4.2 käydään läpi luonteenpiirteitä ja ominaisuuksia, joita yrittäjältä pitäisi löytyä. Vaikka tunnistan itsessäni monia noista ominaisuuksista, yrittäjäksi ryhtyminen pelottaa silti. Kuitenkin oma, tuttu harrastus antaa itsevarmuutta ja ennen kaikkea ajatuksen siitä, että tätä minä haluan tehdä!

Hevosharrastus on ollut minulle rakasta jo pikkutyöstä lähtien. Viime vuosina olen alkanut kiinnostumaan myös entisajan hevostöistä, luonnonmukaisuudesta ja ympäristöarvoista. Tuotetaanhan kotitilallanikin luomumaitoa! Suomen työhevosseura ylläpitää vanhoja hevostaitoja ja yhä useampi oppilaitos järjestää hevostaitokoulusta. Ekologisuus on nouseva trendi, joka näkyy ihmisten halussa kierrättää, huolesta luonnon tulevaisuudesta, kasvavasta kiinnostuksesta luomuruokaan ja esim. luomukosmetiikkaan, nettikeskusteluista ja uutisten aiheista. Useat metsänomistajatkin ovat alkaneet miettiä lempeämpiä keinoja metsiensä hoitoon. Hevosesta ei lähde pakokaasupäästöjä, se ei riko maaperää, eikä vaadi leveitä ajouria. Olisiko tässä tulevaisuuden juttu?

Tutkimusongelmana oli yksinkertaisesti, mitä yrityksen perustaminen vaatii ja miten saada yritys kannattavaksi. Työn alkuosassa käsitellään yrityksen perustamisessa vaadittavia asioita ja käydään läpi yritykselle tärkeitä asioita. Lopussa on varsinainen liiketoimintasuunnitelma, jossa käyn läpi niitä asioita, joita tässä nimenomaisessa yrityksessä tarvitsee ottaa huomioon.

## 2 TYÖN AIHE JA TOTEUTTAMINEN

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma hevosajopalveluyritykselle. Yritystoiminnan aloittaminen on todellista ja teen liiketoimintasuunnitelman itseäni varten. Kyseessä on harrastuksesta ammatiksi –näkökulma, koska olen harrastanut hevosia koko ikäni. Eräänlainen elämäntyyliyrittäjän ura siis. Elämäntyyliyrittäjyys on vaihtoehto niille, joille jokin asia on intohimoisen kiinnostuksen kohde ja jotka haluavat rakentaa ammatinsa tämän kiinnostuksen ympärille. Siinä saa myös vapauden toteuttaa itseään, oppia menneestä, elää tätä päivää ja luoda oman tulevaisuutensa (Sipilä 2006, 7).

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen ja uuden yrityksen perustaminen vaatii aloittelijalta valtavasti tiedonkeruuta ja opettelua. Jotta liiketoimintasuunnitelmasta tulisi hyvä, olen perehtynyt alkupuolen teoriaosuudessa erilaisiin lähteisiin, jotka käsittelevät mm. yritysmuotoja, kannattavuutta, markkinointia, verotusta, hinnoittelua ja montaa muuta asiaa. Myös erilaisia yritysmuotoja on käyty lyhyesti läpi ja joukosta valikoitui myös se oma yritysmuoto.

Tämä opinnäytetyö on kirjoitettu nimenomaan haaveilemani hevosajopalveluyrityksen näkökulmasta. Teoriaosuudessa esitettyjen asioiden on ajateltu tukevan pienen yrityksen perustamista ja vielä ennen kaikkea tämän nimenomaisen yrityksen perustamista. Työn lopussa on varsinainen liiketoimintasuunnitelma, jossa käytän hyödykseni teoriaosuudessa oppimiani asioita. Haluan ennen kaikkea tietää, miten tällainen yritys saadaan kannattamaan ja onko hevosajopalveluyrityksen perustaminen ylipäättään järkevää.

Opinnäytetyötäni voisi kuvailla toiminnalliseksi opinnäytetyöksi, koska sen tavoitteena on käytännön toiminnan ohjaaminen (liiketoimintasuunnitelma). Vilka ja Airaksinen toteavat kirjassaan Toiminnallinen opinnäytetyö (2003, 10), että opinnäytetyön pitäisi olla työelämälähtöinen ja käytännönläheinen. Tässä opinnäytetyössä teen itselleni yritystä, joka työllistäisi minut kokopäiväisesti ja antaisi mahdollisuuden tehdä harrastuksesta ammatti. Itseni tuntien en halua työskennellä vieraalle koko elämäni, vaan oma yritys antaa vapautta tehdä sitä, mitä itse haluaa ja minkä osaa

parhaiten. Toisaalta nykypäivän epävakaassa taloudellisessa tilanteessa oman yrityksen perustaminen tuntuu entistä jännittävämmältä, mutta aina on myös se mahdollisuus, että minut irtisanotaan nykyisestä työpaikastani. Siinä tapauksessa pitäisi pohdita, haenko uusia töitä, vai perustanko yrityksen. Uskallanko ottaa sen riskin, että tulotasoni putoaa huomattavasti nykyisestä ja yritys ei olekaan kannattava?



### 3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

#### 3.1 Yrittäminen ja yrittäjä

Meretniemi ja Ylönen (2008, 8) toteavat kirjansa johdannossa, että yrittäminen on vaativaa, haasteellista, antoisaa ja hauskaakin. Se on myös kokonaisvaltainen elämäntapa. Yrityksen perustamiseen liittyy paljon haasteita ja hyvällä suunnittelulla, sekä neuvontapalveluiden hyödyntämisellä on mahdollisuus selvittää monesta ongelmakohdasta. Vaikka yritysidea olisi kuinka hyvä, ei se välttämättä takaa menestymistä. Kilpailu on kovaa, markkinat muuttuvia ja yrittämiseen liittyy usein ennalta arvaamattomia asioita. Siksi mahdollisimman monesta asiasta kannattaa ottaa selvää ja välttää tekemästä hätäisiä ratkaisuja yritystä perustettaessa.

Yritysten keskikoko pienenee koko ajan. Euroopassa jo yli 90 prosenttia kaikista yrityksistä on alle 10 hengen yrityksiä. Pienten ja keskisuurten yritysten merkitys ymmärretään nykyään paljon paremmin kuin aikaisemmin. Yrittäjyys on elintärkeää yhteiskunnan hyvinvoinnille. (Viitala & Jylhä 2004, 9) Huolestuttavat työttömyysluvut ja irtisanomiset ovat uutisten vakioaihe. Käytännössä kenenkään työpaikka ei ole varma. Yritykset luovat työpaikkoja ja vaikka kyse olisikin vain yksityisestä elinkeinonharjoittajasta, työllistää hän ainakin itse itsensä.

Yrittäjänä toimiminen vaatii monia taitoja, ominaisuuksia ja tietoja. Meretniemen ja Ylönen (2008, 10) mukaan onnistumiseen tarvitaan mm. organisointikykyä, stressinsietokykyä, ongelmanratkaisukykyä, kommunikaatiotaitoja, esimiestaitoja, taitoa hoitaa raha-asioita, myynti- ja markkinointitaitoja, sitkeyttä, määrätietoisuutta ja rohkeutta. Lisäksi tarvitaan energisyyttä, luovuutta, realistisuutta, innostuneisuutta, joustavuutta, kärsivällisyyttä ja halua menestyä. Tietojaan kannattaa kartuttaa mm. markkinoista ja toimialasta, markkinoinnista, sopimusasioista, kirjanpidosta ja verotuksesta.

Siikavuon (2003, 12) mukaan yrittäminen ei välttämättä vaadi korkeaa koulutusta. Siihen kuitenkin liitetään usein kuuluvaksi piirteitä, joita ovat aloitteellisuus, oma-

toimisuus, vastuullisuus, strateginen ajattelukyky, riskinotto-kyky ja tilaisuuteen tarttuminen. Omalla kohdallani toteutuvat nämä kaikki, joskin ennen kaikkea riskinottoaminen tuntuu haasteelliselta. Tämä kuitenkin kuuluu jokaisen yrittäjän elämään. Turvallisempaa olisi olla vieraalla töissä, mutta oman yrityksen perustaminen antaa vapauden tehdä juuri sitä mitä haluaa.

Kun henkilö on 26-36 -vuotias, yrittäjäyys alkaa yleensä kiinnostaa. Siinä iässä kokemus, pätevyys ja itseluottamus, sekä kyky kantaa taloudellisia ja henkisiä velvoitteita ovat korkeimmillaan. Pitkän pohdinnan tuloksena syntyy ajatus ryhtyä yrittäjäksi, irtaantua turvallisilta vesiltä. Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat kolme tekijää, joita ovat yleiset taustatekijät (esim. työkokemus ja perhetausta), henkilökohtaiset tekijät (esim. persoonallisuus, asenteet ja henkilökohtaiset ominaisuudet) ja työtilanteeseen vaikuttavat tekijät (muut vaihtoehdot ja yrittäjämönteinen ilmapiiri). (Viitala & Jylhä 2004, 23).

Yrittäjämäinen elämäntapa ei välttämättä sovi kaikille ja tätä kannattaakin pohtia ennen yrityksen perustamista. Vaikka yrittäjiä on monenlaisia ja on olemassa joitain luonteenpiirteitä ja ominaisuuksia, jotka helpottavat yrittäjänä menestymistä, ovat monet yrittäjät kuitenkin sitä mieltä, että oma persoona on kaikkein tärkein. Omia ominaisuuksia kannattaakin arvioida realistisesti (Meretniemi & Ylönen 2008, 10). Sipilä (2006, 11) puhuu elämäntyyliyrittäjyydestä. Omalla kohdallani kyse on juuri tästä asiasta. Harrastuksesta tehdään bisnes ja päinvastoin.

Elämäntyyliyrittäjä on kutsumusammattilainen, jonka ykkösasioita ovat työn sisältö ja elämisen laatu. Se on vastareaktio rahakeskeiselle ja palkkatyöntekijäkeskeiselle ajattelulle. Vaikka työstä ei saisi mitään korvausta, elämäntyyliyrittäjä tekisi sitä silti (Sipilä 2006, 77).

### 3.2 Yrityksen perustamisen vaiheet

Yritystoiminnan taustalla on henkilö, joka on päättänyt ottaa ohjat omiin käsiinsä ja löytänyt idean, jonka varaan rakentaa toimintansa (Kinkki & Isokangas 1999, 7). Omassa tapauksessani yritysidea löytyi harrastuksen parista ja päämääränä on sen

hyödyntäminen. Yritysidean voi löytää myös muilla tavoilla. On mahdollista mm. ostaa valmis yritys tai soveltaa jotain vanhaa ideaa (Meretniemi & Ylönen 2008, 20). Yritysideasta jalostuu liikeidea ja se on lyhyt kuvaus siitä, miten yritys hankkii rahaa. Liikeidean tehtävänä on kuvata, mitä palveluita yritys tuottaa, kenelle palveluita myydään ja miten palvelut tuotetaan, myydään ja toimitetaan. Hyvin rakennettu liikeidea ohjaa yrityksen toimintaa, määrittelee sen kannattavuuden ja on toiminnan suunnittelun apuväline (Meretniemi & Ylönen 2008, 19).

Seuraava vaihe on tarkastella liikeideaa kriittisesti mahdollisimman monelta eri kantilta. Meretniemi ja Ylönen (2008, 22) huomauttavat, että vaikka oma idea olisi kuinka innostava tahansa, realismi on tarpeen. Oma liikeidea kannattaa testata mahdollisimman monella eri tavalla, pohtia, miten pärjätä kilpailussa ja miten välttyä turhista riskeiltä ja epäonnistumisilta. Pohdittavia asioita ovat mm. ainutlaatuisuus, toiminnan pysyvyys, markkina-alue ja asiakkaat (Viitala & Jylhä 2004, 41).

Liiketoimintasuunnitelmassa yrittäjä kuvaa yrityksen markkinoita ja niiden mahdollisuuksia, yrityksen toimintaa ja toimintaperiaatteita, sekä voimavaroja ja niiden karsuttamista. Liiketoimintasuunnitelman merkitys on erittäin suuri, koska siinä yrittäjä selvittää lähtötilanteensa ja tarkentaa omia ajatuksiaan. Se on yrityksen perustamisuunnitelma. (Viitala & Jylhä 2004, 41).

Omalla kohdallani liiketoimintasuunnitelmassa tarkastellaan, miten yritys toimisi ja onko se kannattavaa. Koska hyvin suunniteltu on puoliksi tehty, haluan huolellisella suunnittelulla välttää suurimmat mokat. Liiketoimintasuunnitelma on minulle tärkeä, koska yrityksenäni on ensimmäinen ja kaikki on uutta. Uusi myös pelottaa, joten liiketoimintasuunnitelma toivottavasti hälventää suurimpia pelkoja ja antaa rohkeutta ryhtyä yrittäjäksi.

## 4 YRITYSMUODOT

### 4.1 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valinnassa ensimmäinen asia on se, perustaako henkilöyrityksen vai pääomayrityksen (Meretniemi & Ylönen 2008, 40). Valintaan vaikuttavat myös perustajien lukumäärä, pääoman tarve, toiminnan joustavuus, verotukselliset asiat, vastuun jakaminen ja palkanmaksu. Mitä enemmän perustajia ja pääomaa, sitä monimutkaisempaa ja byrokraattisempaa yritysmuotoa suositaan. Osakeyhtiö on yritysmuodoista kaikkein byrokraattisin ja yksityinen elinkeinonharjoittaja kaikkein joustavin. Toiminnan jatkuvuutta kannattaa myös miettiä, sekä sitä kautta verotusta, joka muuttuu lähes vuosittain. Sen suunnittelu on iso osa yritystoimintaa (Siikavuo 2003, 35-36)

Kun yrityksen perustaa yksi luonnollinen henkilö, vaihtoehtoina ovat joko yksityinen elinkeinonharjoittaja tai osakeyhtiö. Muihin yritysmuotoihin vaaditaan useampia jäseniä. Olen tässä ensimmäisenä esitellyt ne yritysmuodot, joihin ei tarvita yhtiökumppania.

### 4.2 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Oman yritykseni yritysmuodoksi valitsen yksityisen elinkeinonharjoittajan. Toimin yksin perustajajäsenenä, koska en tunne seudun muita hevosihmisiä. Näin ollen voin pitää toiminnan joustavana ja kannan vastuun yritystoiminnasta itse.

Yrityksen nimen, eli toiminimen on oltava omaperäinen, eikä se saa olla sekoitettavissa toiseen toiminimeen. Yleensä käytetään nimeä, joka muodostuu elinkeinonharjoittajan nimestä tai paikkakunnan nimestä yhdistettynä harjoitettavaan toimintaan. Omat nimivaihtoehdot voi käydä tarkistamassa Patentti- ja rekisterihallituksen Virretietopalvelusta tai YTJ-tietopalvelusta.

Nimiasiaa säätelee toiminimilaki. Toiminimi ei saa olla yleinen etu- eikä sukunimi, sanonta tai huudahdus. Se ei myöskään saa olla hyvän tavan vastainen, kirosana, eikä

viitata lainvastaiseen toimintaan. Oma toiminimi rekisteröidään Kaupparekisterissä ja vain siten sen käyttöön voi saada yksinoikeuden. Yksinoikeus toiminimen käyttöön alkaa siitä päivästä, kun ilmoitus on saapunut Kaupparekisteriin rekisteröintiä varten edellyttäen, että toiminimi tulee rekisteröidyksi esitetystä muodosta. (Siika-vuo 2003, 36-37. Patentti- ja rekisterihallituksen www-sivut 2011.)

Verohallinto ohjeistaa uuden yrityksen perustajaa ilmoittautumaan eri rekistereihin yhdellä lomakkeella, jonka saa Yritys- ja yhteistietojärjestelmästä nimellä Y3. Samalla lomakkeella yrityksen tiedot välittyvät kaupparekisteriin, arvonlisäverorekisteriin, työnantajarekisteriin ja ennakkoperintärekisteriin. (Verohallinnon www-sivut 2011). Perusilmoituslomakkeeseen laitetaan kolme nimivaihtoehtoa toiminimelle, yrityksen toimiala, sekä yrittäjän tiedot. Lomake lähetetään Patentti- ja rekisterihallitukseen.

Yritys-Suomen verkkosivuilla on esitelty luvanvaraiset elinkeinot, sekä ilmoituksenvaraiset elinkeinot. Hevosajopalvelut eivät tarvitse kumpaakaan näistä.

### 4.3 Osakeyhtiö

Meretniemen ja Ylösen (2008, 50) mukaan osakeyhtiö on paras ratkaisu silloin, kun tarvitaan runsaasti pääomaa ja perustajia on useita. Sen voi perustaa myös yksi henkilö tai oikeushenkilö. Osakeyhtiön ero yksityiseen elinkeinonharjoittajaan verrattuna on se, että osakkaiden vastuu sijoittuu ainoastaan sijoitettuun rahamäärään, eikä heidän muu omaisuutensa näin ollen ole vaarassa.

Jos osakeyhtiön perustaa vain yksi henkilö ja hän on hallituksen ainoa varsinainen jäsen, pitää hallituksessa olla tällöin ainakin yksi varajäsen. Yksityisen osakeyhtiön vähimmäispääoma on 2 500 €. Sitä ei tarvitse jakaa useaan osakkeeseen, vaan yksi osake riittää. ( Yritys-Suomen www-sivut 2011)

Osakeyhtiötä edustaa aina hallitus. Osakeyhtiössä voi olla myös toimitusjohtaja, joka hoitaa yhtiön juoksevia asioita hallituksen ohjeiden mukaan. Yleistoimivaltaa voi käyttää myös joku hallituksen jäsenistä tai joku muu nimetty henkilö. Ylin päättävä

elin on kuitenkin yhtiökokous, jossa osakkeenomistavat voivat käyttää päätösvaltaansa. (Yritys-Suomen www-sivut 2011)

#### 4.4 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimessa yhtiössä täytyy olla kaksi tai useampia yhtiömiehiä. Se sopiikin parhaiten pienen tai keskisuuren perheyhtiön muodoksi. Se voidaan perustaa ilman rahapanosta ja pääoma on muutenkin yhtiömiesten vapaasti määriteltävissä. Yhtiömiehet kuitenkin vastaavat yhtiön veloista kukin omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45).

Avoin yhtiö on helposti muutettavissa kommandiittiyhtiöksi, kun siihen otetaan äänetön yhtiömies tai rajoitetaan jonkun yhtiömiehen vastuuta vain sijoituspanoksen suuruiseksi. (Meretniemi & Ylönen 2008, 44).

Kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön toiminnasta ja tekevät sitä koskevat päätökset. Vastuunalaiset yhtiömiehet voivat sijoittaa pääomaa, mutta työpanoskin riittää. Äänetön yhtiömies toimii vain rahoittajana ja on vastuussa sijoittamansa pääoman verran yhtiön velvoitteista. Tämä onkin kätevää silloin, kun rahoittaja haluaa vain sijoittaa, eikä osallistua yhtiön päivittäiseen toimintaan (Meretniemi & Ylönen 2008, 46).

#### 4.5 Osuuskunta

Osuuskunta on vaivatonta perustaa ja siihen tarvitaan kolme luonnollista henkilöä tai yhteisöä, säätiötä tai muuta oikeushenkilöä. Taloudellisella yhteistoiminnalla osuuskunnan tarkoitus on tukea jäsentensä taloutta ja elinkeinoa. Jäsenet maksavat osuusmaksun, joka on kaikille samansuuruinen ja voivat osallistua osuuskunnan toimintaan. Jossain tapauksissa maksetaan myös liittymismaksu, mutta osuusmaksut muodostavat osuuskunnan peruspääoman. Osuusmaksu palautetaan osuuskunnasta erotessa, mutta liittymismaksua ei palauteta.

Osuuskunnan kokouksissa päätökset tehdään äänestämällä ja jokaisella luonnollisella jäsenellä on käytössään yksi ääni. Kokous on osuuskunnan ylin päättävä elin, joka

voi valita hallituksen. Hallitus taas voi valita osuuskunnalle toimitusjohtajan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 48-49)

#### 4.6 Oman yritykseni yritysmuoto

Itselleni valitsen yritysmuodoksi yksityisen elinkeinonharjoittajan, eli tuttavallisemmin toiminimen. Perustajajäseniä ei ole kuin yksi, eli minä. Vaihtoehtona olisi myös osakeyhtiö. Tulin kuitenkin siihen tulokseen, että osakeyhtiö on yksinkertaiselle toiminnalleni liian byrokraattinen ja monimutkainen yhtiömuoto. Osakeyhtiöön tarvitaan myös alkupääomaa vähintään 2 500 euroa. Alkupääoman tarve tulee olemaan muutenkin jo melko suuri, enkä siksikään halua lisäkustannuksia yrityksen perustamisvaiheessa. Osakeyhtiön perustamisessa täytyy laatia perustamisasiakirja, jonka jälkeen pidetään perustamiskokous. Perustamiskokouksessa osakeyhtiölle hyväksytään yhtiöjärjestys, jossa pitää mainita vähintään yhtiön toiminimi, kotipaikka (Suomen kunta), osakepääoma ja miten sitä voidaan muuttaa tai korottaa, sekä vähimmäis- ja enimmäispääoma, osakkeiden nimellisarvo, sekä äänimäärä, hallituksen jäsenten, varajäsenten ja tilintarkastajien lukumäärä, sekä enimmäis- ja vähimmäismäärä ja toimikausi, toiminimen kirjoittaminen, yhtiökokouksen kutsun toimittaminen, yhtiökokouksessa käsiteltävät asiat, tilikausi, kuinka tulos jaetaan ja mahdollinen lunastuslauseke. (Siikavuo 2003, 31-32)

Vaikka osakeyhtiössä olisikin vain yksi jäsen, täytyy osakeyhtiön perustamisprotokollan mennä osakeyhtiölain mukaan. Siksi yksityinen elinkeinonharjoittaja yhtiömuotona on huomattavasti yksinkertaisempi. Osakeyhtiön perustamisasiakirjassakin tulee olla seuraavat asiat: perustajien täydelliset nimet, osoitteet, henkilötunnukset ja syntymäajat, kansalaisuudet, kustakin osakkeesta yhtiölle maksettava määrä, osakkeiden tuottamat äänimäärät, osakkeiden merkintäaika ja maksuaika, yhtiön nimi ja toimipaikka, miten ja missä perustamiskokous kutsutaan koolle, yhtiön perustamisesta yhtiölle maksettavaksi tulevat kulut, kuinka monta osaketta kukin merkitsee ja niiden äänimäärä, sekä ehdotus yhtiöjärjestykseksi. (Siikavuo 2003, 31)

Kuten jo aiemmin totesin, toiminimen (yksityinen elinkeinonharjoittaja) perustaminen on huomattavasti yksinkertaisempaa, kuin osakeyhtiön perustaminen. Tarvitaan

vain yksi lomake, jonka täytettyäni lähetän Patentti- ja rekisterihallitukseen. Tämän jälkeen yritykseni on valmis (edellyttäen, että toiminimi hyväksytään), eikä erillisiä kokouksia tarvitse pitää kenenkään kanssa.



## 5 YRITYKSEN PERUSASIAMAT

### 5.1 Tuotteet ja palvelut

Hyvän liiketoimintasuunnitelman laatiminen on erittäin tärkeää. Tätä asiaa painottavat kaikki lähteet. Viitalan ja Jylhän (2004, 41) mukaan aloitteleva yrittäjä joutuu liiketoimintasuunnitelmassaan tarkentamaan omia ajatuksiaan ja selvittämään lähtötilanteensa. Liiketoimintasuunnitelman joutuu myös esittelemään eri tahoille (mm. rahoittajille), joten sen tärkeyttä ei voi korostaa liikaa.

Liiketoimintasuunnitelman tekemisen voi aloittaa esittelemällä perustiedot liikeideasta, eli tuotteet ja palvelut, sekä toimialan, liikeidean ja strategian. Työn lopussa olevassa liiketoimintasuunnitelmassa olen esitellyt nämä asiat tarkemmin. Viitala ja Jylhä (2004, 41) antavat kuitenkin kirjassaan joitakin näkökohtia pohdinnan avuksi. Kannattaa miettiä mm. yrityksen ainutlaatuisuutta, tuleeko toiminta olemaan pysyvää, vai onko kyseessä ohimenevä muoti-ilmiö, kehitysnäkymiä, markkina-aluetta ja asiakkaita.

### 5.2 Asiakkaat

Tuleeko minulla olemaan asiakkaita ja miksi he haluavat käyttää juuri minun palveluitani?

Yrittäjän pitää tuntea asiakkaansa ja osattava asettua heidän asemaansa. On tiedettävä, miten pystytään olemaan parempi kuin kilpailija ja mitä sellaista ainutlaatuista pystyn tarjoamaan, mitä muilla ei ole. (Viitala & Jylhä 2004, 41)

Asiakas on ostaja. Segmentointia rakennettaessa kannattaa tunnistaa merkitykselliset ostajapersoonat, kuvata näiden persoonien erityiset tarpeet ja miettiä, miten haluaa näiden ostajapersoonien uskovan yrityksestä ja sen kyvyistä ratkaista heidän ongelmansa. Kun kartoitetaan asiakasta, voidaan miettiä hänen tarpeisiinsa liittyviä kysymyksiä: Mikä on keskeinen ongelma? Millaista tietoa asiakas kaipaa? (Juslén 2009, 146-148). Liiketoimintasuunnitelmassani olen pohtinut myös näitä asioita.

### 5.3 Kilpailijat

Yritys kilpailee nykyisten kilpailijoiden kanssa, potentiaalisten kilpailijoiden kanssa, asiakkaan oman työn kanssa, korvaavien palvelujen kanssa ja jopa oman yrityksen muiden palvelujen kanssa ja toisinaan myös yhteistyökumppaneiden kanssa. Kilpailu on kuitenkin yritykselle oppimisen, motivaation ja itsetunnon kehittämisen väline. (Sipilä 2003, 119)

Yritykseni kilpailijoita ovat luonnollisesti muut hevosajopalveluita tuottavat yrittäjät, mutta myös korvaavat palvelut. Kannattaako kilpailijoita kuitenkaan ajatella perinteisessä mielessä vihollisiksi, vai voisivatko he olla kumppaneita? Verkostoituminen voi olla pienelle yritykselle elinehto, kun on kyse hyvin kapeasta toimialasta. Toimijoita ei välttämättä alalla ole paljoa, mutta yhteistyöllä voitaisiin saada enemmän aikaan. Myös yrityksen toimintaympäristö on pieni, eli kilpailijat ovat todennäköisesti toisella paikkakunnalla / toisella alueella.

Vanha sanonta: ”Tunne vihollisesi” kannattaa myös pitää mielessä. On hyvä tietää, mitä ja millaisia kilpailijoita minulla on ja millaiset heidän palvelunsa ovat. Miten he tekevät asioita ja miten voisin oppia heiltä? Sipilä listaa kysymyksiä, jotka voivat auttaa kilpailijoiden analysoinnissa:

- palvelujen analyysi, hinnat ja palvelujen vahvuudet ja heikkoudet
  - kilpailijan ja palveluiden hintamielikuva ja imago
  - kilpailijan kustannusrakenne ja tapa laskea palvelukohtaisia kustannuksia, sekä palvelutuotteille asetetut kannattavuusvaatimukset
  - tehdyt tai suunnitellut laajennukset
  - toimialan ja palvelujen painoarvo yrityksen strategiassa.
- (Sipilä 2003, 123-124)

## 5.4 Kannattavuus

Menestyvä yritys edellyttää hyvää kannattavuutta, korkeaa omavaraisuutta ja hyvää maksuvalmiutta. Tämä tarkoittaa sitä, että tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset, vierasta pääomaa on mahdollisimman vähän ja että yritys selviytyy juoksevista menoistaan.

Mikään yritys ei voi toimia kannattamattomasti kuin tilapäisesti. Vaikka yrityksen kriiseistä taloudelliset kriisit ovat kaikkein yleisimpiä, voi yrityksellä olla jaksoja, jolloin sen toiminta on tappiollista. Yksi näistä on toiminnan aloittaminen, jolloin tulosta ei vielä yksinkertaisesti ole. (Viitala & Jylhä 2004, 121)

Katetuottolaskelmassa kustannukset jaetaan kiinteisiin ja muuttuviin kustannuksiin. Tämän avulla voidaan seurata kannattavuutta. Katetuottolaskelma on seuraavanlainen:

### Tuotot

- muuttuvat kustannukset

---

### KATETUOTTO (myyntikate)

- kiinteät kustannukset
- -poistot
- korot

---

### TULOS (voitto)

(Viitala & Jylhä 2004, 122)

Myös Siikavuo kirjassaan Pienyrityksen taloushallinto (2003, 47-48) painottaa, että yrityksen on tuotettava voittoa. Hän kertoo katetuottoajattelusta selittämällä, että yrityksen kustannukset jaetaan kahteen osaan, kiinteisiin ja muuttuviin. Kiinteät kustannukset pysyvät aina samana, huolimatta suoritusmäärän muuttumisesta. Niiden määrään ei juuri pysty vaikuttamaan lyhyellä aikavälillä. Kiinteitä kustannuksia ovat mm. palkat (joskin myös muuttuvia palkkoja on olemassa), vakuutusmaksut, vuokrat, mainoskulut ja kirjanpitokulut.

Valmistetun ja myydyn suoritemäärän vaihdellessa muuttuvat myös muuttuvat kustannukset. Muuttuvia kustannuksia ovat esim. raaka-aineet, energia, palkat sivukuiluineen ja rahtikustannukset.

Kustannukset voidaan jakaa myös välittömiin ja välillisiin kustannuksiin. Välittömät kustannukset ovat pääsääntöisesti muuttuvia kustannuksia ja ne voidaan kohdentaa suoraan myytävälle tai valmistettavalle tuotteelle. Välilliset kustannukset ovat pääsääntöisesti kiinteitä kustannuksia. Koska välillisiä kustannuksia ei voida suoraan kohdentaa myytävälle tuotteelle, ne täytyy kohdistaa ennalta määrätyn laskentakaaavan avulla käyttäen erilaisia lisäyslaskelmia.

Omassa liiketoimintasuunnitelmassa olen tehnyt kannattavuuslaskelman, joka antaa minulle suuntaa siitä, miten paljon minun pitäisi tehdä töitä, jotta pääsen tavoitetulokseeni. Kannattavuuslaskelma on suuntaa antava, koska kaikkia kuluja on vaikeaa ottaa tässä vaiheessa huomioon. Laskelma auttaa kuitenkin itseäni hahmottamaan kulujen vaikutuksen tulokseen.

Yritystoiminta pitää saada kannattavaksi oikeanlaisella hinnoittelulla. Luvussa 5.6 kerrotaan enemmän hinnoittelusta ja siitä, miten se pitäisi tehdä.

## 5.5 Rahoitus ja budjetointi

Seuraava vaihe on rahoituksen järjestäminen. Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä kartoittaa rahoitustarve perusteellisesti, koska aloitushankintojen lisäksi rahaa olisi hyvä riittää omaan elämiseen ja yrityksen pyörittämiseen 6-12 kuukautta toiminnan aloittamisen jälkeen. Kuluja yrityksellä on heti, mutta tuloja joutuu usein odottamaan puolikin vuotta. Aivan aluksi tulisi laskea, kuinka paljon alkupääomaa tarvitaan esim. kalustoon ja kuinka paljon juokseviin kuluihin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76)

Erilaisia rahoitusvaihtoehtoja on olemassa ja yrittäjän kannattaakin miettiä rahoitus-suunnitelmaa tehtäessä rahan hintaa. Omia sijoituksia on hyvä olla ja ulkopuolinen rahoittaja arvioi aina yrityksen kannattavuutta ja riskejä. Rahan hinta riippuu näistä seikoista.

Rahoitusvaihtoehtoja:

- oma pääoma
- pankkilaina
- starttiraha
- Finnveran lainat ja takaukset.

Budjetti on yrityksen numeerinen toimintasuunnitelma. Budjetteja voi olla erilaisia, mm. myyntibudjetti, ostobudjetti, markkinointibudjetti jne. Budjetoinnin lähtökohdaksi on asetettava tulostavoite. Sen pitää olla realistinen ja resursseihin suhteutettu.

Vuosibudjetti on lyhyen ajan tavoitelaskelma ja se jaetaan yleensä pienempiin tarkkailujaksoihin. Budjettiseurannassa seurataan, missä mennään ja missä pitäisi mennä. Budjetin pitää olla joustava, koska ulkoiset olosuhteet muuttuvat, eikä budjetti saa rajoittaa eikä estää toimintaa. (Viitala & Jylhä 2004, 137-139)

## 5.6 Hinnoittelu

”Hinta on korvaus tuotetusta palvelusta” (Sipilä 2003, 25). Palvelujen hinnoittelu on vaikeaa, koska konkreettista tuotetta ei ole. Yrityksen tulo tulee yhdestä paikasta myyntituottoina, mutta kustannuksia on monia. Siksi hinnoittelulla on palveluyrityksessä erittäin tärkeä rooli, jolla voidaan joko tuhota koko yritys, tai saada se kannattamaan. Hinta vaikuttaa asiakkaiden näkemykseen palveluntuottajasta ja vaikuttaa myös tunteisiin. Hintamielikuvaa voi olla todella vaikea muuttaa.(Sipilä 2003, 25-26).

Hinnoittelussa pitää ottaa huomioon se, onko kyse kertaluontoisesta palvelusta, vai jatkuvasta asiakkuudesta. Toista palvelukertaa ei välttämättä tule saman asiakkaan kanssa ja sen ensimmäisen tapahtuman pitää olla hyvin kannattava. Myös se, mistä asiakas palvelussa maksaa, vaikuttaa hintaan. Saako hän hinnalla jotain tavaraa palvelun mukana, vai pelkkää henkilöpalvelua? (Sipilä 2003, 138-139)

Palveluissa ja asiantuntijapalveluissa on hintaeroa. Kun asiakas ostaa palveluyritykseltä pelkän toteutuksen (rekiajelu), asiantuntijayritykseltä ostetaan myös suunnittelu

ja toteutus (metsänhoitosuunnitelma ja – toteutus, esim. taimikonhoito). Asiantuntijapalvelut voivat olla hinnaltaan huomattavasti kalliimpia, kuin peruspalvelut, mutta niiden hyöty asiakkaalle voi olla erittäin suuri. Asiantuntijapalveluissa korostuvat yksilöllisyys ja räätälöinnin tarve. (Sipilä 2003, 142-143).

Asiakasta eli maksajaa kiinnostaa ennen kaikkea hinta ja mihin se perustuu, tai miten se on laskettu. Hinnoittelun menetelmiä on useita ja niiden yhdistelmiä vielä enemmän. Jos halutaan palvelun hinnan kattavan kaikki palvelun tuottamisen erillis- ja yleiskustannukset, puhutaan omakustannelaskentaperusteisesta hinnoittelusta (OKA). OKA-kustannusten päälle lisätään vielä haluttu tuotto tai voittolisä. Kustannusperusteisessa hinnoittelussa voi kuitenkin sortua yli- tai alihinnoitteluun, jolloin saattaa menettää tuottoja. (Sipilä 2003, 181)

Aikaveloitus on asiakkaalle perusteltu hinnoittelumuoto ja se on myyjällekin selkeä, helppo ja melko riskitön. Käytännössä asiakkaalta veloitetaan erikseen matka-, materiaali- ym. kulut joko toteutuneiden kustannusten mukaan, tai pienellä hallinnollisella lisällä. Kustannuksia ei tarvitse erikseen ennustaa ja tuntihinnan voi pitää alempana. Aikaveloitus on myös perinteinen palvelujen veloitusmuoto. Yleensä aikaveloitus on 2,5-5 –kertainen verrattuna henkilön vastaavaan bruttopalkkaan. Vaikka aikaveloitus on laiskalle hyvä ja nopealle ja ahkeralle huonompi, se korreloi työn tuloksen kanssa. Jos työ ei ole kovin luovaa, aikaveloitus toimii hinnoitteluperusteena hyvin. (Sipilä 2003, 185-188)

## 5.7 Yrityksen verotus

Yrityksen verotettava tulo voidaan jakaa ansio- ja pääomatuloon nettovarallisuuden perusteella. Pääomatuloa voi olla korkeintaan se osa yrityksen tulosta, joka vastaa 20 prosentin vuotuista tuotosta nettovarallisuudelle laskettuna. Ammatinharjoittaja voi myös pyytää, että pääomatulon osuuden määrä vastaa 10 prosentin vuotuista tuottoa. Vuodesta 2010 pääomatulon osuudeksi on voinut ilmoittaa myös 0 prosenttia. Pääomatulon verokanta on 28 prosenttia vuonna 2011. (Verohallinnon www-sivut 2011)

Jotta yrityksen pääomatulon osuus voidaan laskea, täytyy nettovarallisuus olla tiedossa. Nettovarallisuus saadaan, kun yrityksen varoista vähennetään velat. Yksityistalouden varoja ja velkoja ei lueta mukaan. (Yritys-Suomen www-sivut 2011).

Omaisuus, josta on yli puolet elinkeinotoiminnan käytössä, lasketaan yrityksen omaisuudeksi. On kuitenkin tyypillistä, että sama käyttöomaisuus on yhteiskäytössä, eli se on sekä yrittäjän yksityiskäytössä että yrityksen käytössä. Vaikka esine tai kiinteistö kuuluisi nettovarallisuuteen, yrityksen tulosta vähennetään vain tulonhankkimisesta ja säilyttämisestä aiheutunut menon osa. (Koponen 2010, 197)

Yrityksen koko tulo voi siis yksinkertaisimmillaan olla myös pelkkää ansiotuloa, eikä sille ole ylärajaa. Tilanteessa, jossa yrityksen pääoma on negatiivinen tai nolla, kaikki tulo on joka tapauksessa ansiotuloa. Mutta koska ansiotulona verotettu osuus lisätään ammatinharjoittajan muihin ansiotuloihin, kiristää se yrittäjän verotusta sen progressiivisuuden takia. (Koponen 2010, 195)

Yrittäjä maksaa tulostaan ennakoveroa tai jäännösveroa. Yrityksen tuloksesta ei makseta ennakonpidätystä, kuten palkansaajat, vaan enakkoperintäkisterissä oleva yrittäjä itse ilmoittaa yrityksensä arvioidun tilikauden tuloksen verottajalle ennakkoon. Tämän perusteella Verohallinto lähettää yrittäjälle enakkoveroliput, joiden mukaan enakkoverot maksetaan. Jos tulot pysyvät samansuuruisena seuraavanakin vuonna, Verohallinto lähettää enakkoverojen tilisiirtolomakkeet ilman erillistä ilmoitusta. Näin ollen yrittäjän kannattaa pitää myös verottaja ajan tasalla yrityksensä tuloksesta. Jos veroja ei makseta ennakkoon, jäävät ne maksettavaksi jäännösveroina. Tästä aiheutuu yrittäjälle lisämeno viivekoron muodossa. Lopullinen verotus määräytyy siis toteutuneen tuloksen mukaan yrityksen tekemän veroilmoituksen perusteella. (Verohallinnon www-sivut 2011)

Omalla kohdallani pyrin siihen, että kaikki tuloni olisivat yrityksestäni saatuja. Kokopäivätyössä ollessani en edes ehtisi tehdä suunnittelemani asioita yrityksen toimesta. Harkitsin myös vaihtoehtoa, että olisin vieraalla töissä, ennen kuin yritykseni alkaa kannattaa, mutta koska kaikki ansiotulo on progressiivista, kiristää se myös yrityksen verotusta. Näin ollen suunnitelmissa on alusta asti kokopäiväisenä yrittäjänä toimiminen

### 5.7.1 Verosuunnittelu ja kirjanpito

Siikavuo (2003) kirjassaan Pienyrityksen taloushallinto luettelee yrityksen verosuunnittelun keskeisiä elementtejä, joita ovat:

- veroseuraamusten ennakointi
- sellaisten menettelytapojen ennakointi, joiden avulla saavutetaan mahdollisimman edullinen verokustannus
- omistajien veroseuraamusten ennakointi ja minimointi
- veronmaksun ajoittamisen ennakointi ja likviditeetin seuraaminen
- hallitsemattoman tilanteen syntymisen estäminen.

Yrityksen kirjanpito täytyy laatia oikein, eikä arvioverotus kannata. Kirjanpidon aion ulkoistaa tilitoimistolle virheiden välttämiseksi. Tämä myös siksi, että saan itse keskittyä siihen, minkä parhaiten osaan, eli palveluiden tuottamiseen asiakkaille. Olen myös varma, että tulen tarvitsemaan kirjanpidon ammattilaisen apua ja neuvoja ja silloin hyvä kirjanpitäjä on hyvä olla olemassa. Itselleni on tärkeää, että tulen kirjanpitäjän kanssa toimeen ja voin todella luottaa hänen apuunsa. Siksi valitsen tilitoimiston huolellisesti. Pyrin myös tässä kannattamaan paikallisia yrittäjiä.

### 5.7.2 Esimerkkejä verotuksessa vähennyskelpoisista kuluista

Yrittäjä voi vähentää varsinaiset työmatkakulut verotuksessa kokonaisuudessaan. Kodin ja työpaikan välinen ajo ei ole työmatkaa, vaan kulut näistä matkoista vähennetään samalla tavalla kuin palkansaaja.

Matkustus- ja majoituskustannusten lisäksi yrittäjä voi vähentää verotuksessa tilapäisestä matkasta päivärahan. Matkan täytyy kuitenkin suuntautua tavanomaisen toiminta-alueen ulkopuolelle. Sen täytyy olla yli 15 km asunnosta tai toimipaikasta ja esimerkiksi tavaroiden noutomatkat ovat tilapäisiä työmatkoja. Matkan tulee myös kestää yli 10 tuntia, jolloin verotuksessa saa vähentää kokopäivärahan. Jos matka kestää yli 6 tuntia, verotuksessa saa vähentää osapäivärahan. Päivärahavähennyksen suuruus on sama kuin palkansaajilla verovapaan päivärahan enimmäismäärä.



Elinkeinotoiminnan käyttöön ostetun tietokoneen voi vähentää verotuksessa alenevin menonjäännöspoistoin.

Yrittäjä voi vähentää verotuksessa toimitilan ylläpitämisestä aiheutuneet kulut elinkeinotoiminnan tuloksesta. Jos yrittäjä maksaa vuokraa ulkopuoliselle, on vuokra kokonaisuudessaan vähennyskelpoinen. Perheenjäsenelle maksettu vuokra ei ole vähennyskelpoinen. Yrittäjän puoliso voi kuitenkin periä käypää vuokraa toimitilasta, jos hän ei osallistu elinkeinotoimintaan ja puoliso omistaa toimitilan kokonaan yksin tai osittain ulkopuolisten kanssa. (Koponen 2010, 198-199)

Myös kaikki yritystoimintaan liittyvät vakuutukset ovat vähennyskelpoisia verotuksessa. Liiketoimintasuunnitelmassani olen esitellyt ne vakuutukset, joita yrittäjänä tarvitsen.

### 5.7.3 Arvonlisävero

Verot jaetaan välittömiin veroihin ja välillisiin veroihin. Välittömiä veroja ovat ansio- ja pääomatuloista maksettavat verot. Arvonlisävero on välillinen vero.

Arvonlisävero on kaikkeen kulutukseen kohdistuva välillinen vero, joka suoritetaan Suomessa tapahtuvasta tavarain tai palvelun myynnistä sekä maahantuonnista EU:n ulkopuolelta. Yrittäjä ilmoittautuu itse verovelvolliseksi ennen liiketoiminnan aloittamista. Ilmoittautuminen tehdään verovirastolle samalla perustamisilmoituslomakkeella, joka toimitetaan Kaupparekisteriin.

Yleinen arvonlisäverokanta on vuonna 23 prosenttia vuonna 2011 verottomasta hinnasta laskettuna. Yrittäjä lisää veron myyntihintaan oman myyntikatteensa päälle. Myyjä saa vähentää liiketoimintaa varten hankkimansa hyödykkeen sisältämän arvonlisäveron myydyin tuotteen verosta. Arvonlisävero ilmoitetaan ja maksetaan valtiolle joko kuukausittain, neljännesvuosittain tai kalenterivuositte. Tämä riippuu yrityksen vuosiliikevaihdosta. Ilmoitusmenettelytapa valitaan aina kolmeksi vuodeksi ja jos arvioitu liikevaihto kalenterivuonna ylittyy, yrityksen on itse tehtävä muutossil-

moitus. Jos yrityksen vuosiliikevaihto on alle 25 000, se voi ilmoittaa ja maksaa arvonlisäveron kalenterivuositain. Jos taas vuosiliikevaihto jää alle 8 500 euron, yrityksen ei tarvitse rekisteröityä arvonlisäverovelvolliseksi. (Siikavuo 2003, 113. Koponen 2010, 91-94. Patentti- ja rekisterihallituksen www-sivut 2011). Yrityksen liikevaihdon ollessa 25 001-50 000 euroa, arvonlisävero ilmoitetaan ja maksetaan kolmen kuukauden välein. Yritys voi kuitenkin valita lyhyemmänkin ilmoitus- ja maksujakson. (Yritys-Suomen www-sivut 2011)

## 5.8 Markkinointi

Markkinoinnin tehtävänä on löytää ja tyydyttää asiakkaiden tarpeet. Se luo yritykselle näkyvyyttä, tunnettavuutta ja muistettavuutta. Asiakkaiden mielikuva voittaa tiedon, eli yrityksen on markkinoinnin avulla tiedotettava koko ajan itsestään ja pidettävä hyvä huoli imagostaan. (Viitala & Jylhä 2004, 82)

Kuluttajamarkkinointia valvoo Kuluttajavirasto ja sitä sääntelee kuluttajansuojalaki. Markkinoinnin täytyy täyttää asiakkaan odotukset, eikä se saa antaa väärää tai harhaanjohtavaa tietoa. Asiakkaan täytyy ostopäätöstä tehdessään tietää ainakin mitä tarjotaan, mihin hintaan ja tarpeelliset tiedot turvallisuudesta. Markkinoinnissa täytyy noudattaa myös hyvää liiketoimintatapaa. (Yritys-Suomen www-sivut 2011)

Hevosajopalveluyrityksessä jokainen palvelutilanne räätälöidään asiakkaan tarpeen mukaisesti. Mikromarkkinoinnissa markkinointitoimenpiteet pyritään kohdistamaan suoraan asiakkaaseen ja se korostaa yksilöllisyyttä ja asiakaslähtöisyyttä. (Viitala & Jylhä 2004, 83)

Jari Juslén toteaa kirjassaan *Netti* mullistaa markkinoinnin, että maailma on muuttunut, Enää ei kannata tehdä markkinointia perinteisten kilpailukeinojen (esim. 4P-malli) avulla. Ne ohjaavat väärään suuntaan ja niiden tuloksena on tuotelähtöinen markkinointi, jota toteutetaan ennen kaikkea yksisuuntaisena mainontana. Markkinoija mainostaa ja asiakas kuuntelee. (Juslén 2009, 15-17)

Koska yritykseni on pieni ja rahaa vähän, täytyy kustannukset pitää pieninä ja rahankäyttö tarkoin harkittuna. Internet antaa pienelle yrittäjälle mahdollisuuden tuoda äänensä kuuluviin ilman suurta markkinointibudjettia. Internetin markkinointivälineiden hinta on niin alhainen, että millä tahansa yrityksellä on varaa käyttää niitä. (Juslén 2009, 33).

### 5.8.1 Outbound-markkinointi

Markkinointi on perinteisesti ollut outbound-markkinointia, jonka välineitä ovat lehtimainonta, televisio- ja radiomainonta, ulkomainonta, messut ja näyttelyt, internetmainonta, telemarkkinointi ja sähköpostimarkkinointi. Tällaisen markkinoinnin teho on kuitenkin laskussa ja kustannukset nousussa. Asiakkaat osaavat väistellä runsasta markkinointia ja erottuminen muista mainostajista on hankalaa. (Juslén 2009, 131-133)

### 5.8.2 Inbound-markkinointi

Inbound-markkinointi perustuu asiakkaan suostumukseen ja sen välineitä ovat omilla internet-sivuilla julkaistava sisältö, blogit, wikit ja keskustelufoorumit, internetissä julkaistavat tiedotteet, sosiaalinen media, hakukonenäkyvyyden varmistaminen ja hakusanamarkkinointi, internetissä leviävät ilmiöt. Inbound-markkinoinnin ideana on se, että asiakkaat itse löytävät oikean markkinoijan etsiessään ratkaisua ongelmaansa.

Inbound-markkinointi on taloudellista, koska siinä käytetään ilmaisia tai hyvin edullisia markkinointivälineitä ja markkinointi kohdistetaan hyvin tarkasti oikeille asiakkaille. Ideana on laadukas sisällön tuottaminen, joka hyvin ja monipuolisesti rakennettuna vaikuttaa positiivisesti luonnollisiin hakutuloksiin hakukoneissa ilman kampanjoita tai hakusanamainontaa. (Juslén 2009. 138-139)

Inbound-markkinoinnissa kannattaa keskittyä kolmeen tärkeään osa-alueeseen:

1. Hyvät kotisivut. Ei pelkästään staattisia kotisivuja, vaan internet-toimipaikka, joka toimii asiakkaiden monipuolisena palvelupisteenä. Sisältöä on hyvä vahvistaa blogilla.
2. Hakukoneet ja sosiaalinen media. Hakukonenäkyvyydellä varmistetaan, että asiakkaat todella löytävät kotisivuille. Omat sivut kannattaa rakentaa siten, että hakukoneet löytävät jokaisen yksittäisen sivun ja niiden sisällön. Hakusanamarkkinoinnilla voi luoda lisää näkyvyyttä. Tämä kuitenkin edellyttää mainospaikan ostamista esim. Googelta, joka on eniten käytetty hakukone Suomessa.

Sosiaalinen media toimii sisällön löydettävyyden vahvistajana. Se toimii ikään kuin markkinoijan sähköisten juurien rakennusalustana.

3. Internet-toimipaikkaan saapuvien kävijöiden kääntäminen asiakkaiksi. Oikein rakennetut laskeutumissivut, asiakkaan tehokas opastus ja puhuttelevat toimintakehotukset saavat asiakkaat tekemään sivuilla käyntinsä yhteydessä toimenpiteitä, esim. tilaamaan tuotteen. Ykkös- ja kakkoskohdassa esitetyt toimenpiteet tuovat kävijöitä sivuille, mutta tuloksia syntyy vasta, kun asiakas ostaa. (Juslén 2009, 131-137)

## 5.9 Yrittäjän vakuutukset

Yritystoimintaan kuuluvat myös monenlaiset vakuutukset ja ne koskevat niin yritystä, yrittäjää, kuin työntekijöitäkin. Vakuutusratkaisun kanssa kannattaa olla tarkkana, koska jokainen yritys on erilainen. Tarjouksia kannattaa pyytää eri vakuutusyhtiöiltä ja vertailla ehtoja. Asiasta kannatta keskustella yritysvaluuttamisen asiantuntijan kanssa ja vakuuttamista harkita tarkkaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88-89)

Yritystä koskevista vakuutuksista voisin harkita omalle kohdalleni ainakin vahinkovakuutusta, vastuuvakuutusta ja keskeytysvakuutusta. Oikeusturvavakuutuskin voisi olla paikallaan.

Yrittäjää koskevista vakuutuksista pakollinen on yrittäjän eläkevakuutus YEL, joka turvaa yrittäjän toimeentulon, kun hän jää eläkkeelle tai joutuu työkyvyttömäksi tai työttömäksi. Työttömyyskassoista vaihtoehtoja on kaksi, AYT ja SYT. AYT maksaa työttömyys- ja koulutuspäivärahoja työttömiksi jääneille jäsenilleen ja on mihinkään järjestöön sitoutumaton. SYT on Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa, jonka perustajina ovat suomalaiset yrittäjät. Sen toimintaa valvoo Vakuutusvalvontavirasto ja sen toimintaperiaate on samanlainen kuin AYT:llä.

Koska oman yritykseni toimintaan kuuluu hevosen kanssa työskentely, on hyvä ottaa myös tapaturmavakuutus. Yrittäjät eivät kuulu lakisääteisen tapaturmavakuutuksen piiriin, joten vakuutus on erittäin hyvä olla olemassa.

Sairausvakuutus on lakisääteinen ja sen maksu lasketaan prosentteina yrittäjän YEL-työtulosta. Päivärahaa maksetaan lyhytaikaisen sairastumisen ajalta ja yrittäjän omavastuu-aika on sairastumispäivän lisäksi kolme päivää. Päivärahaa haetaan Kelasta ja sen suuruus määräytyy YEL-työtulon mukaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 90-95)

## 5.10 Analyysit

Ennen varsinaisen liiketoimintasuunnitelman laatimista on hyvä laatia ainakin SWOT-analyysi. Sitä voi käyttää sekä liikeidean suunnittelussa, että myöhemmin yritystä kehitettäessä ja monissa muissa tilanteissa. (Viitala & Jylhä 2004, 47)

SWOT on lyhenne sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat).

SWOT-analyysin lisäksi oman liikeideani tueksi olisi hyvä tehdä ympäristöanalyysi, jossa analysoidaan ympäristön vaikutuksia liiketoimintaan. Omaan toimintaani vaikuttavat lähinnä lähiympäristö kuluttajineen, yhteistyökumppaneineen ja kilpailijoineen. Kuitenkin toimintaympäristön analysoinnissa pitää ottaa huomioon sellaiset seikat kuin kilpailulliset tekijät, taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset tekijät, sosiaaliset ja kulttuuritekijät, sekä eettiset ja ekologiset tekijät. (Viitala & Jylhä 2004, 42-45)

Lopussa olevassa liiketoimintasuunnitelmassa on laatimani SWOT-analyysi. Olen pohtinut siihen itseni ja yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

Huomasin analyysia tehdessäni, että se tulee todennäköisesti muuttumaan jonkin verran yritystoiminnan aloittamisen jälkeen. Monia asioita jää varmasti puuttumaan alkuperäisestä analyysistä. On kuitenkin mielenkiintoista pohtia, miltä analyysi näyttäisi esimerkiksi kahden vuoden kuluttua.

## 6 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

### 6.1 Ennen liiketoimintasuunnitelmaa

Liiketoimintasuunnitelmaan varten on haettu teoriapohjaa erilaisista aineistoista. Lisäapua saa tarvittaessa Yritys-Suomen puhelinpalvelusta, ELY-keskusten yritysneuvonnasta, Kaupparekisterin neuvontapalvelusta ja TE-toimistoista. Aloittava yrittäjä ei jää varmasti ilman apua ja neuvoja, kunhan niitä vain osaa hakea. Myös Verohallinto neuvoa mielellään aloittelevaa yrittäjää. Jotta voisin todellakin perustaa tällaisen yrityksen, tarvitsen vielä tarkempia laskelmia ja apua ammattilaisilta. Isoja asioita voi jäädä ottamatta huomioon, kun ei osaa kysyä oikeita kysymyksiä.

Yritys-Suomen www-sivuilla voi tehdä sähköisen liiketoimintasuunnitelman käytössä olevien työkalujen avulla. Tämä on ollut korvaamaton apu tätä liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa. Yritys-Suomen liiketoimintasuunnitelmatyökalun avulla saa helposti hahmotettua, mitä kaikkea oman liiketoimintasuunnitelman tulisi pitää sisällään. Sivuilta löytyy myös valmiit laskurit mm. investointien ja kannattavuuden laskemiseen. Ne auttavat hahmottamaan, mihin tarvitsen rahaa, miten paljon ja mihin sitä menee. Laskurien avulla tein omat investointi- ja kannattavuuslaskelmani liiketoimintasuunnitelmaan.

## 6.2 Liiketoimintasuunnitelman rakenne

1 Yrityksen yleiskuvaus ja lähtötilanne

2 Yrityksen palvelut

3 Asiakkaat

4 Yrityksen markkinointi

5 SWOT-analyysi

6 Toiminnan rahoitus yrityksen perustamisvaiheessa

7 Yrityksen talous ja kannattavuus

Yllä on liiketoimintasuunnitelmani rakenne. Tähän olen ottanut mallia Yritys-Suomen liiketoimintasuunnitelmatyökalusta, sekä muiden henkilöiden liiketoimintasuunnitelmista. Mielestäni tässä ovat tärkeimmät asiat, mitä liiketoimintasuunnitelmassa tulisi ainakin olla ja nämä asiat toistuvat lähes jokaisessa liiketoimintasuunnitelmassa, johon olen tutustunut. Liiketoimintasuunnitelman rakenteita ja liiketoimintasuunnitelmia on varmasti yhtä monta erilaista, kuin on tekijöitäkin. Tässä vain yksi esimerkki siitä, millainen liiketoimintasuunnitelma voisi olla.



## 7 LIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE: HEVOSAJOPALVELUYRITYS

### 7.1 Yrityksen kuvaus ja lähtötilanne

Yrityksen tarkoituksena on tuottaa erilaisia hevosajopalveluita asiakkaille. Palveluina ovat mm. hääajot, rekiajelut ja pienimuotoiset metsätyöt. Tavoitteena on myös kiertävällä erilaisissa tapahtumissa ajeluttamassa ihmisiä. Yritys on yhden hengen yritys, jossa yrittäjä on yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yhtiökumppaneita ei ole.

Lähtötilanteessa yrittäjällä, eli minulla on hevonen, jolla tarvittavat työt saa tehtyä. Hevonen on 6-vuotias suomenhevostamma. Se on opetettu sekä ajolle, että ratsastukseen ja rauhallisen luonteensa vuoksi se sopii myös metsätöihin. Lisää kokemusta hevosen kanssa haemme osallistumalla tapahtumiin, jossa on paljon ihmisiä, sekä tekemällä vetoharjoituksia kotiloissa.

Suomenhevosen valitsin siksi, että se on itselleni tuttu rotu. Suomenhevonen on myös hyvä yleishevonen, joka on jalostettu nimenomaan Suomen oloihin sopivaksi ja on luonteeltaankin vähän niin kuin me suomalaiset ihmiset: rauhallinen, harkitseva, eikä hermostu turhasta. Se sopii moneen käyttöön, ratsuksi, ravuriksi ja pelto- ja metsätöihin. Aikojen saatossa suomenhevonen on todettu hyväksi kumppaniksi kaikenlaisissa töissä.

Yrittäjäksi ryhtymiseen sanotaan vaikuttavan kolme tekijää, jotka ovat yleiset taustatekijät, henkilökohtaiset tekijät, sekä työtilanteeseen vaikuttavat tekijät. Yleisinä taustatekijöinä voisin omalta kohdaltani mainita sen, että olen kasvanut maatilalla ja fyysinen työnteko on aina ollut tuttua. Isäni on myös vanhanajan hevosmies ja hänen tukensa tässä yrityksessä on kullannarvoista. Perheessäni myös isosiskoni perusti oman yrityksen reilu vuosi sitten, eli perheessämme vallitsee yrittäjämysteinen ilmapiiri (työtilanteeseen vaikuttavat tekijät). Hänen esimerkkinsä rohkaisee myös minua ainakin ottamaan selvää, mitä oman yrityksen perustaminen ja pyörittäminen vaatii. Henkilökohtaisista tekijöistä mainittakoon, että pidän riskeistä, vaikka ne ovatkin jännittäviä. Tulen helposti toimeen kaikenlaisten ihmisten kanssa ja rakastan

eläimiä. Yrityksessäni saisin hyödyntää näitä molempia ominaisuuksia: työskennellä hevosen kanssa ja tavata uusia ihmisiä.

## 7.2 Yrityksen palvelut

Yritys on palveluyritys, jonka päätehtävänä on tuottaa erilaisia hevosajopalveluita yksityishenkilöille ja myös yrityksille. Tilatessaan hevosajopalvelun, tilaaja tilaa hevosen ja kiesien (tai reen) lisäksi kuskin, eli yrittäjän. Ajopalveluina voivat olla esim. hääajot kirkosta juhlapaikalle, rekiajelut joulun aikoihin (joulu-kirkkoon, Tapaninpäiväajelut), ajelut erilaisissa tapahtumissa, sekä ajelut syntymäpäivänä tai muuna merkkipäivänä.

Palveluihin kuuluvat myös metsätyöt ja niiden ohella puiden kuljetus pois metsästä. Tarkoituksena on tuottaa ekologisia palveluita myös metsänomistajille. Hevosella tapahtuvat metsätyöt säästävät maaperää, eivät tuota pakokaasupäästöjä, eikä hevonen tee leveitä ajouria metsään. Hevosella voi mennä myös arkoihin kohteisiin, joissa tarvitsee ottaa huomioon luonnon erityispiirteet, kuten taimikoihin.

Tietojeni mukaan lähialueellani ei ole vastaavanlaisia yrityksiä kuin yksi, Matin puupaja Suonenjoella. Toimintaa pyörittää Matti Pakarinen ja se näyttää aika samanlaiselta, mitä olen kaavaillut myös itselleni. Matilla on käytössään suomenhevosia ja hän kiertää erilaisissa tapahtumissa ajeluttamassa ihmisiä. Hän on käynyt hevosineen myös työmestaruuskilpailuissa.

Vaikka toimintani on samantyyppistä Matin puupajan kanssa, en koe sitä ongelmaksi. Uskon meille molemmille riittävän asiakkaita, vaikka toki Matti on varmasti jo tunnettu näillä seuduilla. Omaksi vahvuudekseni koen markkinoinnin tuntemuksen, erittäin hyvän asiakaspalvelukokemuksen ja loistavan hevosen. Myös se, että tällaisena yrittäjänä on nainen, voi tuoda asiakkaita ihan uteliaisuudesta. Hevosala kun on perinteisesti mielletty kovin miehiseksi. Mahdollisuushan toki olisi tehdä joskus myös yhteistyötä Matin kanssa, jos hevosia tarvitaan johonkin tapahtumaan enemmän

### 7.3 Asiakkaat

Asiakaskuntaani kuuluvat sekä yksityishenkilöt, että yritykset, jotka tarvitsevat hevosajopalveluita. Olen ajatellut tarvittaessa tehdä yhteistyötä metsänhoitoyhdistysten kanssa, jotka varmasti osaavat suositella ekologista metsänhoitoa asiakkailleen.

Asiakkaita pyrin saamaan ensisijaisesti omalta talousalueeltani (Kuopion alue, Pohjois-Savo, Etelä-Savo, Pohjois-Karjala), jotta matkakustannukset eivät nouse kohtuuttoman suuriksi. Asiakkaat, jotka tilaavat hevosajopalveluita, haluavat esim. häihinsä perinteisen hevoskyydin tai tuntea vanhanajan nostalgiaa rekiajelulla. Nämä eivät välttämättä ole vanhoja ihmisiä, vaan yhä nuoremmat on alkaneet olemaan kiinnostuneita siitä, miten ennen vanhaan elettiin ja miten silloin kuljettiin.

Metsääjopalveluita tilaavat asiakkaat ovat luontoa ajattelevia ihmisiä, jotka kenties muussakin elämässään ajattelevat ekologisesti. Ekologisuus on ollut muotia jo jonkin aikaa, eikä suinkaan turhaan. Kaikkia meitä pitäisi kiinnostaa luonnon tila ja se, miltä tulevaisuutemme näyttää. Tähän saumaan ajattelin myös hevosella tehtävien metsätöiden sopivan. Myös metsätoissa uskon asiakkaita kiinnostavan se, miten ennen vanhaan työt hoidettiin hevosella. Nykyään tosin käytössä ovat uudet metsäkärret, moottori- ja raivaussahat, mutta työskentely ihmisen ja hevosen välillä ei ole kadonnut minnekään.

Asiakkaat haluavat käyttää palvelujani siksi, että hevoskyyti on kaunista ja jos nyt ei ainutlaatuisista, niin ainakin harvinaisempaa kuin autokyyti. Hevonen mielletään usein uljaaksi ja kauniiksi eläimeksi ja hääkyyteihin se sopiikin erinomaisesti. Hevoskyyti on myös rauhallista, hiljaista ja arvokkaan oloista, mutta tarvittaessa myös lennokasta, kyyneleet silmiin tuovaa vauhdin hurmaa. Jokainen asiakas voi itse määrittellä, millaista kyytiä haluaa.

## 7.4 Yrityksen markkinointi

Markkinointi tapahtuu pääasiassa Internet-markkinointina inbound-mallia käyttäen. Tarkoituksena on luoda omat kotisivut ja näkyvyyttä hakukoneissa ja sosiaalisissa medioissa. Googlasta kannattaa ostaa mainostilaa, koska se on eniten käytetty hakukone Suomessa. Googlessa on erilaisia toimintoja yrityksille räätälöityinä ja hinnat muodostuvat hieman eri tavalla. Esim. Google AdWords-ohjelma laskuttaa yritystä joka kerta, kun asiakas napsauttaa Googlessa näkyvää mainosta.

Pääpaino on kuitenkin hyvin rakennetuissa kotisivuissa, jonka jokaisen yksittäisen sivun hakukone löytää. Kotisivuilla pidän myös blogia, missä aion kertoa omia ja hevosen kuulumisia. Suvussani on onneksi koodaaja, joka tekee kotisivuja työkseen. Hänen avullaan saan näyttävät kotisivut, jotka on tehty juuri oikeaa käyttäjäkuntaa varten. Ammatillaiseen kannattaa luottaa, jotta kotisivut olisivat tehokkaat ja toisivat oikeita käyttäjiä sivuille. Hyvä ammattilainen laskuttaa kuitenkin työstään melko paljon. Tässä kohtaa pystyn säästämään, koska asiasta on sovittu, eikä kotisivujen tekeminen maksa mitään. Laadusta ei silti tarvitse tinkiä. Laadukasta kuvamateriaalia on myös saatavilla ilmaiseksi, koska mieheni on ammatiltaan valokuvaaja.

Häiden sesonkiaikaan, kannattaa panostaa muutamaan lehtimainokseenkin. Pienellä, mutta näyttävällä ilmoituksella voi saada asiakkaat innostumaan hevosajelusta. Mainonta kannattaa aloittaa varhain keväällä, koska kesähäiden suunnittelu on silloin jo pitkällä. Ilmoitustila kannattaa varata teemasivuilta tai teemaliitteestä. Näin sivuja lukevat asiakkaat, jotka palveluita tarvitsevat. Savon Sanomilla on viikkoteemasivuja, sekä teemaliitteitä. Esim. 2x60 mm:n ilmoitus maksaa teemasivulla 210 € + alv 23 %. Jos saman ilmoituksen haluaa julkaista useamman kerran peräkkäin, tästä saa yleensä toistoalennusta. Savon Sanomat tavoittaa päivittäin 158 000 lukijaa ja on oman alueeni luetuin lehti.

Markkinointia voi tehdä myös siellä, missä hevosen kanssa liikkeuikin. Ihmiset tulevat helposti juttelemaan ja haluavat silittää hevosta. Näissä tilanteissa voi hyvin kertoa, millaisia palveluita yritykseni tarjoaa ja antaa potentiaalisen asiakkaan mukaan vaikka käyntikortti. Sujuvalla ja hyvällä esiintymisellä, sekä mieleenpainuvalla kohtaamisella voi saada monia uusia asiakkaita.

## 7.5 Swot-analyysi

Taulukko 1. Swot-analyysi

<p><b>SISÄISET VAHVUUDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vahva harrastuspohja</li> <li>- uskallus ottaa riskejä</li> <li>- motivoituneisuus</li> <li>- itsenäinen ja kaikkien kanssa toimeentuleva</li> <li>- ahkera</li> </ul>	<p><b>SISÄISET HEIKKOUEDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ei tarpeeksi kokemusta</li> <li>- vähän säästöjä</li> <li>- ei verkostoja</li> <li>- huono talouden tuntemus</li> <li>- työskentelytoverina hevonen, joka voi sairastua tai loukkaantua</li> </ul>
<p><b>ULKOISET MAHDOLLISUUDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ihmisten kasvava kiinnostus ekologisuuteen</li> <li>- verkostoituminen</li> <li>- laajentuminen</li> </ul>	<p><b>ULKOISET UHAT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ei asiakkaita</li> <li>- usein toistuva taloudellinen taantuma</li> </ul>

### 7.5.1 Sisäiset vahvuudet

Olen harrastanut hevosia koko ikäni ja omia hevosia minulla on ollut kolme. En tunnu pääsevän hevosista eroon, vaikka välillä on ollutkin kausia, jolloin en ole käynyt talleilla ollenkaan. Joku vahva voima vetää minua kuitenkin aina hevosten pariin ja siitä lähti ajatus, että miksen voisi tehdä tästä itselleni elinkeinoa.

Riskinottokyky on kaikilla varmasti erilainen. Kaikki tähän asti ottamani riskit ovat kannattaneet ja minulla on luja usko tulevaisuuteen. Jos ei ota riskejä, ei voi välttämättä saada mitään hyvääkään. Huonoja asioita ei välttämättä kannata ajatella aina ensimmäisenä.

Kun löydän oman ”juttuni”, olen siinä varmasti hyvin motivoitunut. Juuri tällä hetkellä mikään muu ei tunnu niin kiinnostavalta ja hyvältä itsestäni, kuin oma yritys, jossa voisin yhdistää rakkauteni eläimiin, luontoon ja ihmisiin. Tähän liittyy myös ahkeruus. Vaikka olen luonteeltani ahkera ihminen ja teen joka päivä parhaani työnantajani leivissä, omassa yrityksessä toimiminen antaa varmasti voimaa tehdä vielä enemmän haluamansa asian eteen.

Olen aina ollut itsenäinen ja tullut jo pienestä asti toimeen kaikenlaisten ihmisten kanssa. En ole sattumalta ajautunut asiakaspalveluammattiin, vaan pidän aidosti ihmisistä ja heidän kanssaan työskentelystä.

### 7.5.2 Sisäiset heikkoudet

Vaikka olenkin harrastanut hevosia aina, juuri tämänkaltaisesta toiminnasta minulla on hyvin vähän kokemusta. Intoa on ehkä enemmän kuin järkeä. Toisaalta kokemustakaan ei saa kuin tekemällä. Jos ei tee, ei opikaan.

Minulla ei ole säästöjä, eikä verkostoja uuden yrityksen tarpeisiin. Säästöt ovat ehkä isompi ongelma alkupääomaa ajatellen. Tätä varten joudun turvautumaan lainaraan, joka aiheuttaa entistä suuremman stressin asiakkaista. Verkostoja ehtii hankkimaan sitä mukaa, kun yritystoimintani tulee tunnetuksi ja saan asiakkaita. Toki

edes jonkinlaiset valmiit verkostot ja yhteistyökumppanit helpottaisivat yrityksen alkua.

Talouteni tuntemus on yllättävän huono, huolimatta koulutuksestani. Vaikka olen sitä mieltä, että tekemällä oppii, pyrin perehtymään yrityksen perustamiseen ja talouden tunnuslukuihin mahdollisimman hyvin. Ne ovat suurena apuna monessa tilanteessa, eikä aina tarvitse välttämättä kääntyä kirjanpitäjän puoleen.

Työskentelytoverinani on hevonen, jonka hyvinvoinnista minä itse olen vastuussa. Se ei osaa kertoa sanoin, milloin sillä on paha olla tai jokin paikka kipeänä. Yrittäjänä minun täytyy pitää kumppanistani ehdottoman hyvää huolta, koska ilman hevostani en pysty tekemään töitä, eikä minulla ole asiakkaita.

### 7.5.3 Ulkoiset mahdollisuudet

Samalla kun itseäni on alkanut kiinnostaa ns. pehmeät arvot ja ympäristöystävällisyys, olen huomannut ympärilläni tapahtuneen samoin. Markkinoille on tullut entistä ympäristöystävällisempiä tuotteita, aina autoista ripsiväriin. Ihmiset ostavat kaupasta luomuruokaa, käyttävät kirpputoreja, vuodessa pidetään autoton päivä ja ihmiset suosivat kimpapakyytejä. Saamme lukea lehdistä, kuinka ennen vanhaan kasvatettiin itse kasvikset, poimittiin ja säilöttiin marjat. Tähän saumaan ajattelin hevosella tehtävien metsätöiden sopivan. Herkälle luonnolle ympäristöystävällistä palvelua!

Vaikka verkostoituminen kuului myös heikkouksiin, luen sen myös vahvuuksiin. Hyvät verkostot saadessani voin luottaa toimintani jatkuvuuteen. Luodessani hyviä suhteita esim. eri organisaatioihin, voin olla varma, että palvelujani käytetään toisenkin kerran ja kenties vaikka joka vuosi.

Laajentuminen tässä kohtaa tarkoittaa lähinnä markkina-alueeni levittämistä. Lähtökohtaisesti markkina-alueenani on Pohjois- ja Etelä-Savo, sekä Pohjois-Karjala. Tulvaisuudessa tarvittaessa voisin lähteä kauemmaksikin töihin. Myös jatko-opiskelulla voisin laajentaa toimintaani mm. hevostarvikkeiden valmistukseen ja

myyntiin. Esim. länget tehdään aina käsin ja hyville länkimestareille on käyttöä ympäri Suomen.

#### 7.5.4 Ulkoiset uhat

Jos minulla ei ole asiakkaita, ei yrityksenikään pysty toimimaan. Tämä on ehkä pahin pelkoni ja niin se varmaan on jokaisella yrittäjällä. Tämä riski yrittäjän on kuitenkin otettava aina uutta yritystä perustettaessa. Asiakkaiden saamiseksi ovat markkinoinnin keinot, sekä verkostot, ystävät ja sukulaiset.

Taloudellinen taantuma on toistunut viime vuosina turhankin usein. Jatkuvasti saamme lukea lehdistä, kuinka yritykset saneeraavat ja vähentävät työntekijöitään. Jos ihmisillä ei ole rahaa esim. työttömyyden takia, miten heillä olisi varaa käyttää palveluitani, jotka eivät kuitenkaan ole välttämättömyyttä. Olisiko tämä kuitenkin arjen luksusta, mihin ihminen olisi valmis sijoittamaan, vaikka vain vähäsen? Rekiajelu saattaa vielä ajatukset pois huonoista asioista niihin parempiin, esim. lapsuuteen, jossa kesät olivat pidempiä ja joulunakin sai paljon lahjoja.



## 7.6 Toiminnan rahoitus yrityksen perustamisvaiheessa

Taulukko 2. Investointi- ja rahoituslaskelma

Investoinnit	35 550
Ensimmäisten toimintakuukausien kulut (3 kk)	6 602
Kustannusylitysvaraus (20 %)	1 320
Investoinnit ja kulut yhteensä	43 472
Rahoitus (Finnveran laina)	43 500

Investointeihin kuuluvat välineet ovat kiesit, valjaat, kirkkoreki, tukki/liistereki, metsäkärri, moottorisaha, työvaatteet ja -kengät, raivaussaha, kuorma-auto ja tietokone ohjelmistoineen. Ensimmäisten toimintakuukausien kuluiksi olen laskenut kaupparekisterimaksun, hevosen kulut, käyntikortit, YEL- maksun, muut yrittäjän vakuutukset, puhelinkulut ja auton käyttökulut (käyttövoimaverot, vakuutukset ja polttoaine oletuksena, että ajan kuukaudessa 4 000 km).

Investointien ja ensimmäisten kuukausien rahoittamiseksi tarvitsen lainaa, koska omaa rahoitusta minulla ei ole. Finnverasta saatava Naisyrittäjälaina ja Pienlaina voisivat kattaa tämän rahoitustarpeen. Molemmissa lainoissa laina-aika on viisi (5) vuotta. Viitekorkona käytetään kuuden kuukauden euribor-korkoa. (Finnveran www-sivut 2011).

Aloittelevan yrittäjän on myös mahdollista hakea Työ- ja elinkeinotoimiston myöntämää Starttirahaa. Starttirahan tarkoitus on turvata yrittäjän toimeentulo ensimmäisten kuukausien aikana. Tukea maksetaan korkeintaan 18 kuukauden ajalta. Sen suuruus vuonna 2011 on 25,74 € päivässä. Starttirahaan on mahdollisuus saada myös lisäosa, jonka suuruus on enintään 60 prosenttia perustuen määrästä. Lisäosasta päättää aina Työ- ja elinkeinotoimisto. (Työ- ja elinkeinotoimiston www-sivut 2011) Starttirahaa ei ole otettu huomioon investointi- eikä kannattavuuslaskelmissa.

## 7.7 Yrityksen talous ja kannattavuus

Hääajot ja rekiajelut eivät välttämättä ole kovin tuottavia keikkoja, koska varsinkin hääajoja voin tehdä vain kerran viikossa (olettaen, että hääit ovat aina lauantaisin). Jos asiakkaat tilaavat metsätöitä sopivasti, ovat ne tuottoisampia yritykselleni kuin pelkät ajopalvelut. Metsätyöt pystyisin hinnoittelemaan urakkaperusteisesti ja niihin sisältyy tarvittaessa myös asiantuntijapalveluita ja suunnittelua. Seuraavalle sivulle olen tehnyt yritykseni kannattavuuslaskelman. Tässä vaiheessa on ongelmana, ettei kaikkia kuluja välttämättä pysty arvioimaan. Kannattavuuslaskelma antaa itselleni kuitenkin näkökulmaa siihen, mitä ja miten paljon minun täytyisi tehdä töitä päästäkseni tavoitetulokseeni.

Kirjanpidon annan kokonaan paikallisen tilitoimiston hoitoon. Itselläni ei riittäisi aika eikä taito hoitaa kirjanpitoa oikein. Kirjanpitäjältä voin myös tarvittaessa kysyä neuvoa talouteen liittyvissä kysymyksissä. Kysymyksiä tulee varmasti paljon, varsinkin alkuun. Minulle on tärkeää olla hyvissä väleissä kirjanpitäjän kanssa, koska hyvä kirjanpitäjä on varmasti kullanarvoinen tiukan tilanteen tullen.

Taulukko 3. Kannattavuuslaskelma ja liikevaihto ilman arvonnlisäveroa (vuodessa)

Liikevaihto		55 602
Kustannukset		
Lainojen lyhennys	8 700	
YEL	3 240	
Muut yrittäjän vakuutukset	1 518	
Kirjanpito	1 200	
Muut mahdolliset kulut	20 944	35 602
Tavoitetulos		20 000

Lainojen lyhennys on laskettu niin, että koko lainamäärä on jaettu viidellä, joka on lainojen laina-aika. Korkoja ei ole huomioitu laskelmassa. Sekä Naisyrittäjälainaan, että Pienlainaan on mahdollista saada Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) korkotukea vuosien 2007-2013 välisenä aikana. Ehtona on, että yritys sijaitsee EU-alueohjelmien tavoitealueella ja tukikelpoisuusehdot täyttyvät. (Finnveran www-sivut 2011)

Kohdassa ”muut yrittäjän vakuutukset” on laskettu kustannukset yrittäjän tapaturmavakuutukselle, sekä yritystoiminnan vakuutukselle (omaisuus, vastuu- ja oikeusturvavakuutukset). Tarjoukset kaikkiin vakuutuksiin olen saanut Tapiolasta. Aloitteleva yrittäjä saa Yel-vakuutuksesta 25 prosentin alennuksen ensimmäiselle 48 kuukaudelle. Yel-vakuutuksen vakuutusmaksu määräytyy työtulon mukaan. Samoin yrittäjän tapaturmavakuutuksen hintaan vaikuttavat paitsi vuosityöansio, myös työn tapaturma- ja ammattitautiriskit. Yel-vakuutukseen kuuluu Kelan sairauspäiväraha ja yrittäjien tapaturmapäiväraha. 20 000 euron vuosiansioilla sairauspäivärahan suuruus on arviolta 1 188 €/kk ja tapaturmapäivärahan suuruus 1 667 €/kk. Sairauspäivärahan määrittää Kela.

Kohta ”muut mahdolliset kulut” sisältää hevoseen menevistä kuluista:

- heinän
- kauran
- kivennäisen
- tallivuokran
- kengityksen.

Auton kuluja ovat (oletuksena, että ajokilometrejä vuodessa on 48 000):

- polttoainekustannukset
- käyttövoimavero 3-akseliselle, alle 12 000 kg painavalle kuorma-autolle (Liikenteen turvallisuusviraston www-sivut 2011)
- vakuutukset.

Kuluja saattaa tulla myös esim. eläinlääkärin palkkioista ja tarvikkeiden korjauskustannuksista, joita ei ole tässä otettu huomioon.

Taulukko 4. Laskutustavoitteet ilman alv:a

Kuukausilaskutustavoite (11 kk / v)	5 055
Päivälaskutustavoite (20 pv / kk)	253
Tuntilaskutustavoite (8 h / pv)	32

Olen määritellyt hääkeikan hinnaksi 350 € + alv. 23 prosenttia. Näin ollen asiakkaan maksama hinta on 431 €. Hääkeikat ovat yleensä lauantaisin, joten kuukaudessa on mahdollista tehdä neljä hääkeikkaa. Jos hääjuhla on kovin kaukana, on tähän mahdollista lisätä vielä polttoainelisää. Näin ollen neljä hääkeikkaa kuukaudessa tekee yhteensä 1 400 € ilman arvonlisäveroa. Kuukausilaskutustavoitteesta jää siis vielä 3 655 € tienattavaksi muilla tavoin, esim. puiden ajolla, muilla metsätöillä ja rekiajeleilla. Koska yrittäjän päivä harvoin on 8-tuntinen tai työviikko 5-päiväinen, uskon pääseväni kuukausilaskutustavoitteeseeni.

## 8 POHDINTOJA

Yrittäjätuttavani ovat aina sanoneet, miten yksinkertaista yksityisenä elinkeinonharjoittajana on toimia. Sen kuin käy viemässä kaikki mahdolliset kuitit kirjanpitäjälle, joka pitää talouden koossa ja toimittaa tarvittavat dokumentit ajoissa, sekä ohjeistaa tarvittaessa. Tässä opinnäytetyössä olen kuitenkin oppinut, että yrityksen perustaminen on kaikkea muuta kuin yksinkertaista. Taloudelliset seikat ovat yritystä perustettaessa avainasemassa, koska onhan oma yritys saatava kannattamaan ja yrittäjän on saatava siitä elantonsa. Opinnäytetyötä tehdessäni opin, että apua kannattaa pyytää, koska sitä on varmasti saatavilla. Itse en käynyt kenenkään juttusilla (vaikka olisi ehdottomasti kannattanut), mutta esimerkiksi uusyrityskeskukset, pankit ja TE-keskukset auttavat aloittelevaa yrittäjää mielellään. Myös itselleni hankalia veroasioita voi rohkeasti kysyä verotoimista.

Toisin kuin tässä opinnäytetyössä olen esitellyt, en välttämättä perustaisi yritystä pelkästään lainarahalla. Laskelmieni perusteella näyttää siltä, että lainaa on liikaa verrattuna tavoitetulokseeni. Yrittäjän elämä on epävarmaa ja odotukseni ovat hyvin optimistisia sen suhteen, miten paljon asiakkaita aion saada. Lainaraha on kallista ja toivoisinkin, että minulla olisi omia säästöjä, joiden avulla voisin rahoittaa edes osan alkuinvestoinneista.

Jos minun pitäisi nyt neuvoa yksityisyrittäjäksi aikovaa henkilöä, kehottaisin häntä ensimmäisenä miettimään yrittäjyyttä yleensä ja pohtimaan, onko hänestä yrittäjäksi. Seuraavana kannattaisi valita yritysmuoto, koska se vaikuttaa oleellisesti sekä yrityksen perustamistoimenpiteisiin, että myös itse yrityksen toimintaan. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa myös se, onko kyseessä palveluyritys vai esim. tuotantoyritys. Asiakkaita ei sovi unohtaa, koska he ovat juuri se asia, joka saa yrityksen toimimaan. Asiakkaiden pohtimiseen kannattaakin käyttää erityisen paljon aikaa ja miettiä sitä, millaiset asiakkaat mahdollisesti haluavat käyttää yritykseni palveluita.

Talouden näkökulma yritystä perustettaessa on myös hyvin tärkeä. Kun uutta yritystä perustetaan, ensimmäiset kuukaudet ovat yleensä melko hiljaisia, eikä asiakkaita ole. Mitä sitten tehdään? Rahaa menee kuitenkin jo yrityksen ensi hetkistä lähtien, vaikka

sitä ei tulisikaan mistään. Otanko lainaa, onko minulla omia säästöjä? Tähän vaikuttaa toki myös markkinointi, joka hyvin voi auttaa kriittisten aikojen yli. Lopuksi suosittelisin hyvän kirjanpitäjän hankkimista. Kirjanpitäjältä saa apuja ja neuvoja silloin, kun omat taidot loppuvat. Suosittelisin myös kääntymään yritysneuvojen puoleen, esim. TE-keskuksissa.

Yrityksen perustaminen ei kaikesta monimutkaisuudestaan huolimatta tunnu mahdottomalta ajatukselta. Unelma siitä, että saisin tehdä juuri sitä, mistä olen aina haaveillut, on suurempi kaikkia pelkoja. Se, että saisin yhdistää eläin- ja ihmisrakkauden ja työskennellä luonnossa jaksaa innostaa minua varmasti vielä toteuttamaan tämän unelman. Sitä ennen käyn vielä toistaiseksi vieraalla töissä.

## LÄHTEET

- Sipilä, J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Helsinki: WSOY
- Siikavuo, J. 2003. Pienyrityksen taloushallinto. Helsinki: Talentum
- Sipilä, J. 2006. Osaajasta elämäntyyliyrittäjäksi. Helsinki: WSOYpro
- Kinkki, S. & Isokangas J. 1999. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys. Helsinki: Edita Prima Oy
- Koponen, J. 2010. Yrittäjän verokäsikirja. Helsinki: Verotieto Oy
- Juslén, J. 2009. Netti mullistaa markkinoinnin. Helsinki: Talentum
- Puhelinkeskustelu Yritys-Suomen neuvojan kanssa 12.9.2011 klo 15.00
- Verohallinnon www-sivut. Viitattu 1.10.2011. <http://www.vero.fi/fi-FI>,
- Yritys-Suomen www-sivut. Viitattu 14.9.2011. <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest>
- Patentti- ja rekisterihallituksen www-sivut. Viitattu 12.9.2011. <http://www.prh.fi/>
- Valtion säädöstietopankin www-sivut. Viitattu 1.10.2011. <http://www.finlex.fi/fi/>
- Finnveran www-sivut. Viitattu 1.10.2011. [www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)
- Hevostallinet Oy:n www-sivut. Viitattu 1.10.2011. <http://www.hevostalli.net/>
- Mascus Suomen www-sivut. Viitattu 1.10.2011. <http://www.mascus.fi/>
- Työ- ja elinkeinotoimiston www-sivut. Viitattu 22.10.2011.  
<http://www.mol.fi/mol/fi/index.jsp>
- Liikenteen turvallisuusviraston www-sivut. Viitattu 19.11.2011. [www.trafi.fi](http://www.trafi.fi).