



**ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TILI-
TOIMISTOLLE**

Toimintaedellytysten kartoitus

Reeta-Kaisa Kemppainen

Opinnäytetyö
Tammikuukuu 2012
Liiketalouden koulutusohjelma
Maaseutuelinkeinojen markkinointi
Tampereen ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Maaseutuelinkeinojen markkinointi
KEMPPAINEN, REETA-KAISA:

Alustava liiketoimintasuunnitelma tilitoimistolle, Toimintaedellytysten kartoitus
Opinnäytetyö 57 s., liitteet 26 s.
Tammikuu 2012

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä tarkka, alustava liiketoimintasuunnitelma aloittavalle tilitoimistolle. Tilitoimisto sijaitsee Pirkanmaalla, jossa yrittäjä on tähän asti toiminut sivutoimisena yrittäjänä. Opinnäytetyön tavoitteena olikin selvittää alustavan liiketoimintasuunnitelman avulla, onko päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyminen kannattavaa. Tarkoitus oli kartoittaa muun muassa yrityksen potentiaaliset asiakkaat, markkinatilanne, mahdolliset heikkoudet ja se miten yritystoimintaa voitaisiin kehittää.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään taloushallinnon alan tämän hetkistä tilannetta sekä tulevaisuuden näkymiä. Suurin painopiste opinnäytetyössä on kuitenkin alustavan liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Empiirisessä osassa (liite 2, joka on luottamuksellinen) käsitellään tilitoimiston omaa liiketoimintasuunnitelmaa.

Taloushallinnon alan ja etenkin tilitoimistojen tämän hetkinen tilanne on hyvä ja niiden tulevaisuus näyttää myös valoisalta. Alalla työskentelevien keski-ikä on korkea ja tulevaisuudessa saattaakin olla pulaa pätevistä kirjanpitäjistä, sillä nuoret eivät ole kovinkaan kiinnostuneita alasta. Kilpailu tilitoimistojen välillä ei ole tällä hetkellä erityisen kovaa ja erisuuruiset tilitoimistot houkuttelevat erilaisia asiakasryhmiä. Tosin nyt markkinoille on saapunut suurempia ja kilpailukyisiä uusia tilitoimistoja.

Toimeksiantajatilitoimistolla on myös hyvät tulevaisuudennäkymät ja hän pystyy työllistämään itsensä täysipäiväisesti yrittäjänä noin puolen vuoden sisällä. Tilitoimiston täytyy tosin nostaa hintojaan, jotka ovat olleet tähän asti hieman liian alhaiset ja panostaa hyvään ja henkilökohtaiseen asiakaspalveluun, jotta pärjää kilpailussa suurempien tilitoimistojen kanssa. Yrittäjän täytyy myös varoa ottamasta liian monta pientä asiakasyritystä, sillä osa niistä saattaa kasvaa vauhdilla, jolloin myös työn määrä lisääntyy ja saattaa käydä ylivoimaiseksi.

ABSTRACT

Tampereen Ammattikorkeakoulu

Tampere University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

Option of Marketing of Agricultural and Rural Industries

KEMPPAINEN, REETA-KAISA

Initial Business Plan for New Accounting company, The Survey of Operational Preconditions

Bachelor's thesis 57 pages, appendix 26 pages

January 2012

The purpose of the thesis was to create a tentative business plan for a starting accounting firm which is located in Pirkanmaa. So far, it has been a part-time for the entrepreneur but the entrepreneur would like to know if it is profitable to start a fulltime business. The purpose of this thesis was also to clarify if it is worthwhile to start a fulltime accounting company by a tentative business plan. One aim of this study was to survey accounting market, potential customers and strengths and weaknesses.

The theoretical part of the study covers the present market situation of financial administration and estimates the future prospects of the industry. This part will focus on the theory of a tentative business plan for a starting company. In the empirical part of the study, the theory of a tentative business plan is used and adapted to my commissioner's accounting firm.

It seems that the market situation of the final management industry is stable and the future seems bright for this industry despite of economic downturn. Competition between accounting firms is not intense because different sized companies are interested of different customer segments in future. Young people are not so interested of management industry and there might be lack of proficient accountants in future.

My commissioner can employ herself full-time with in her accounting firm within six months The entrepreneur has to raise prices of her services and avoid taking too many new customer companies, because some of them can grow surprisingly fast. If it happens, the entrepreneur will have too much work for herself and she has to let some of the customers go.

Key words: Tentative business plan, management industry, accountant, marketing

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
2	TALOUSHALLINNON TOIMIALA	6
	2.1 Toimialan nykytilanne.....	7
	2.2 Toimialan tulevaisuudennäkymät.....	8
3	APUA JA NEUVOJA YRITYKSEN PERUSTAMISEEN PIRKANMAAL- LA	9
	3.1 Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus.....	9
	3.2 Uusyrityskeskus Ensimetri	10
4	ALUSTAVAN LIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN	12
	4.1 Osaaminen, Tuote/palvelu, oma yritys	13
	4.2 Asiakkaat, markkinat ja kilpailijat	14
	4.3 Kirjanpito ja taloudensuunnittelu	14
	4.4 SWOT-analyysi	15
5	OMA YRITYS, OSAAMINEN, TUOTE JA PALVELUT	16
	5.1 Asiakkaat ja markkinat	16
	5.2 Tuote ja palvelu.....	17
	5.3 Yrittäjän osaaminen	19
6	ASIAKKAAT/MARKKINAT JA KILPAILIJAT	21
	6.1 Asiakkaat ja markkinat	21
	6.2 Kilpailijat.....	22
7	KIRJANPITO JA TALouden SUUNNITTELU	24
	7.1 Kirjanpito	24
	7.2 Talouden suunnittelu.....	24
	7.3. Investointilaskelma ja alustava kannattavuuslaskelma	25
8	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	28
	LÄHTEET	31
	LIITTEET	33
	Liite 1. Alustava liiketoimintasuunnitelma malli	33
	Liite 2. Alustavaliiketoimintasuunnitelma tilitoimistolle (luottamuksellinen)	40

1. JOHDANTO

Opinnäytetyön tarkoituksena oli kartoittaa jo olemassa olevan tilitoimiston mahdollisuuksia laajentaa yritystoimintaansa sekä laatia alustava liiketoimintasuunnitelma tälle yritykselle. Käytän alustavan liiketoimintasuunnitelman rakennetta opinnäytetyöni pohjana, sillä se on erinomainen lähtökohta mietittäessä yrityksen perustamista ja siihen kuuluvia toimenpiteitä. Tarkastelen myös laajemmin joitakin tärkeäksi valitsemiani alustavan liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ja syvennyn niihin tarkemmin kuin alustava liiketoimintasuunnitelma vaatii.

Yritys sijaitsee Pirkanmaalla, pienessä kunnassa. Tilitoimisto on perustettu jo vuonna 1999, mutta se on toiminut vain yrittäjän sivutyönä ja sen toimitilat ovat sijainneet yrittäjän kotona, noin neljän kilometrin päässä kunnan keskustasta. Yrittäjä on miettinyt yritystoiminnan laajentamista täysipäiväiseksi työkseen ja haluaisi tietää, mitä vaihtoehtoja hänellä on yritystoiminnan suhteen. Vaihtoehtoina ovat joko yritystoiminnan jatkaminen kodin yhteydessä tai liiketilan vuokraaminen lähialueelta. Tutkimusongelmina ovat myös uusien asiakkaiden hankinta ja yrityksen markkinointi, sillä kumpaankaan ei tähän mennessä ole juuri-kaan panostettu. Vaikka yritys onkin ollut jo toiminnassa pidempään, käsittelen tilitoimistoa opinnäytetyössäni kuin aloittavaa yritystä, sillä yritystoiminnan laajentumisen myötä muuttuu myös kokonaan tähänastinen yritystoiminta.

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa vaihtoehtoja sen suhteen, mitä mahdollisuuksia yrittäjällä on tulevaisuuden kannalta ja onko suunniteltu yritystoiminta kannattavaa. Otan huomioon kaikki yritystä perustettaessa esiin nousevat oleelliset kysymykset ja yritän löytää niihin parhaat mahdolliset vastaukset. Keskeistä muun muassa yrityksen markkinoinnin parantamiseen sekä siihen miten yritys voisi hankkia uusia asiakkaita kustannustehokkaasti, mutta silti yrityksen imagoon sopivin keinoin.

2. TALOUSHALLINNON TOIMIALA

Taloushallintoalalla on kolme alaluokkaa. Ensimmäinen alaluokka on kirjanpito ja tilinpäätöspalvelut, johon kuuluu muun muassa kirjanpidon ja tilinpäätöksen laadinta sekä palkkojen ja liikevaihtoverolaskelmien laskeminen. Tilintarkastuspalvelut muodostavat toisen alaluokan, johon kuuluvat tilinpäätöksen, kirjanpidon ja hallinnon, tarkastaminen sekä lainsäädännössä edellytettyjen raporttien kuten tilintarkastuskertomuksen antaminen. Kolmas alaluokka on muut laskentatoimen palvelut, johon taas kuuluvat yritysten ja luonnollisten henkilöiden tulo- ja varallisuusveroilmoitusten laadinta sekä verotukseen liittyvä neuvonta.

Taloushallinnon ala on erittäin laaja ja alalla voikin työskennellä lukuisilla eri tehtävänimikkeillä. Mahdollisia tehtävänimikkeitä ovat muun muassa assistentti, controller, henkilöstö- ja taloussihteeri, johtaja, järjestöpäällikkö, kassanhoitaja, kaupunginjohtaja, kirjanpitäjä, kunnanjohtaja, kustannuslaskija, palkanlaskija, rahoituspäällikkö, sihteeri, sijoitusjohtaja, sijoitusneuvoja, talous- ja hallintopäällikkö (Työ- ja elinkeinotoimisto 2011).

Taloushallinnon toimiala on erittäin pienyritysvaltainen ala. Varsinais-Suomen ELY-keskuksen toimialapäällikkö Timo Metsä-Tokila toteaa Taloushallinnon palveluiden toimialaraportissa (2011), että alalla on vain kolme yli 250 henkeä työllistävää yritystä ja 95,6 prosenttia alan yrityksistä on alle 10 henkilön yrityksiä. Vain alle 200 yritystä työllistää 10-49 henkeä ja alalla on 15 yritystä, jotka työllistävät 50 - 249 työntekijää (Metsä-Tokila 2011).

Liike-elämän palvelut ovat yleisesti keskittyneet Suomessa, kuten muissakin länsimaissa suurille kaupunkiseuduille. Suurin osa Suomessa toimivista liike-elämän palvelualojen yrityksistä toimiikin pääkaupunkiseudulla, tosin taloushallinnon alan yritysten keskittyminen Uudellemaalle on hieman tauonnut viime aikoina. Metsä-Tokila huomauttaa taloushallinnon palveluiden toimialaraportissa (2011) eritoten tilintarkastuspalveluiden keskittyneen voimakkaasti Uudenmaan alueelle kun taas kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelut jakautuvat maantieteellisesti tasaisemmin ympäri Suomea. (Metsä-Tokila 2011.)

Vaikka tilintarkastuspalvelut ovatkin henkilöstön ja liikevaihdon osalta keskittyneet Uudellemaalle, jossa sijaitsee hyvin suuria toimipaikkoja, myös pieniä toimipaikkoja löytyy muualtakin maasta. Etenkin pääkaupunkiseudun ulkopuolella tilintarkastajat toimivat usein vain osa-aikaisesti muun työnsä ohessa. Kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelujen alalla pieniä toimipaikkoja on ympäri maata, minkä Metsä-Tokila uskoo johtuvan todennäköisesti siitä, että alalla on perinteisesti arvostettu paikallisuutta. (Metsä-Tokila 2011.)

2.1 Toimialan nykyhetken tilanne

Vuonna 2009 taloushallinnon alan yrityksillä oli yhteensä 5 020 toimipaikkaa, ja niissä työskenteli yhteensä 14 554 henkilöä. Samana vuonna taloushallinnon palveluiden liikevaihto oli reilu miljardi euroa. Kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelut kattoivat vuonna 2009 suurimman osan taloushallinnon toimipaikoista (88,2 prosenttia), liikevaihdosta 67,8 prosenttia ja henkilöstöstä 79,5 prosenttia. Tilintarkastustoiminta kattoi toimipaikoista kymmenesosan ja henkilöstöstä vajaan 20 prosenttia, liikevaihdon ollessa hieman alle kolmanneksen taloushallinnon alasta. Muut laskentatoimen palvelut ovat toimialana pieni, sillä esimerkiksi veroneuvonta ei yleensä ole yritysten ensisijaista toimintaa, vaan lisätoimintamuoto konsultoinnin ohella. (Metsä-Tokila 2011.)

Taloushallintoalan palveluiden liikevaihdon kehitys on pääosin ollut kasvavaa vuosina 2000–2011 ja yksittäisten yritysten tilanne on tällä hetkellä hyvä. Vuosina 2006–2009 tilintarkastuspalvelut kasvoivat kaikkiaan 18 prosentilla eli 496 henkilöllä. Kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelut taas kasvoivat samana aikana 1 734 henkilöllä, minkä suhteellinen kasvu on 15 prosenttia. Ala kasvoi voimakkaammin 1990-luvulla kuin 2000-luvulla. Vaikka ala onkin kasvanut tasaisesti, niin 2000-luvun loppupuolella kehitys on hidastunut verrattuna esimerkiksi vuosiin 1993–2003, jolloin alan kasvu oli 69 prosenttia henkilöstön määrällä tarkasteltuna. Edes vuoden 2008 taloudellinen taantuma ei näy radikaalina pudotuksena alan liikevaihdon kehityksessä. (Metsä-Tokila 2011.) Voidaankin todeta, että ala ei ole erityisen herkkä taloudellisten tilanteiden vaihteluille.

2.2 Taloushallinnon toimialan tulevaisuuden näkymät

Taloushallinnon palvelut kuuluvat laajempaan liike-elämän palveluiden toimialaan, jonka kasvu on ollut nousevaa länsimaissa viimeisten kolmen vuosikymmenen ajan (Metsä-Tokila 2011). Tulevaisuuden näkymät näyttävät hyviltä, vaikka eletäänkin taloudellisesti epävarmaa aikaa, sillä kasvun on ennustettu jatkuvan tulevina vuosina työllisyyden keskitasoa nopeammin. Koko liike-elämän palvelusektorin työllisyyden odotetaan kasvavan Suomessa 2,8 prosenttia vuoteen 2015 mennessä, kun työllisyyden keskimääräisen kasvunopeuden odotetaan olevan 0,7 prosenttia. (Metsä-Tokila 2011.)

Taluskriisi ei välttämättä ole kirjanpito- ja tilintarkastusalalle pelkkä huono asia, vaikka se vaikuttaa myös toimialan yrityksiin. ”Taantumana aikana yrityksissä korostuu taloudellisten asioiden osaaminen ja ymmärtäminen, ja taluskriisi saattaa lisätä työn määrää esimerkiksi erilaisten yritysjärjestelyjen myötä.” (Metsä-Tokila 2011.)

Joitakin muutoksia on kuitenkin tapahtunut ja tulee myös tapahtumaan taloushallinnon toimialalla. Timo Metsä-Tokilan mukaan ”Osa tilitoimistoista on muuttanut toimintansa suuntaa yhä enemmän vain peruskirjanpidon pitämisestä myös yrityksen taloudellisen neuvonantajan rooliin.” (Metsä-Tokila 2011.) Tilitoimistot ovat siis alkaneet laajentaa ja parantaa palveluitaan. Myös tilitoimistojen paikallisuuden arvostaminen tulee muuttumaan jonkin verran tulevaisuudessa sähköisen asioinnin myötä.

Muitakin muutoksia voi havaita, sillä tilintarkastustoiminta on voimakkaasti keskittynyt viime aikoina Uudellemaalle ja myös suuria kansainvälisiä ketjuja on tullut tilintarkastusalalle (Metsä-Tokila 2011). Toimipaikkojen määrä on myös selvästi kasvanut viime aikoina ja alan henkilöstön kasvu on positiivinen asia, sillä alalle tarvitaan nuoria osaajia. Uhkana alalla onkin yrittäjien ja työntekijöiden eläköityminen.

3. APUA JA NEUVOJA YRITYKSEN PERUSTAMISEEN PIRKANMAALLA

Yritystoimintaa aloittavalla yrittäjällä ei aina välttämättä ole tarpeeksi tietotaitoa kaikista yritystoiminnan osa-alueista. Vaikka liikeidea olisikin teoriassa erinomainen, saattaa yrittäjä tarvita apua siirtääkseen liikeidean paperilta todelliseksi toimivaksi yritykseksi. Yrityksen rekisteröimisen ja yritystoiminnan aloittamisen kanssa saattaa ilmetä ongelmia ja yrittäjän onkin hyvä turvautua ammattilaisten apuun, taatakseen itselleen toimivan ja tuottavan tulonlähteen.

Aloittavilla yrittäjillä on Pirkanmaalla hyvät mahdollisuudet saada asiantuntija-apua jokaisella liiketoiminnan osa-alueella. Pirkanmaan Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY-keskus) sekä Uusyrityskeskus Ensimetri tarjoavat neuvontapalveluita yrityksen perustamista ja kehittämistä koskevissa asioissa. ELY-keskus tarjoaa myös rahoituspalveluita ja erilaisia tukia. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2011; Uusyrityskeskus Ensimetri 2011.)

Finnvera on suuntautunut yritysten rahoitusasioiden hoitamiseen ja tarjoaa rahoitusta aloittaville yrityksille. Finnveralta on mahdollista saada rahoitusta myös yrityksen kehittämistä ja kasvua, kuin myös kansainvälistymistä varten. Yrittäjän on kuitenkin tehtävä ensin rahoituslaskelma tai tulos- ja rahoitussuunnitelma, ennen kuin Finnvera voi päättää rahoituksen myöntämisestä. (Finnvera 2011.)

3.1 Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Pirkanmaan Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus tukee pienien ja keskisuurien yritysten kehittämistä ja kasvua. Ely-keskus tarjoaa yrittäjille neuvonta-, koulutus- ja kehittämispalveluja sekä rahoitusta. Neuvontapalveluihin kuuluu muun muassa liikeidean arviointi, yrityksen perustamisneuvonta, yritysnimen nimiesteneuvonta, kaupparekisterimaksut ja –neuvonta sekä keksintöasiamiespalvelut. Apua saa myös osuuskuntaneuvonnassa, yritysten sijaintineuvonnassa, koulutusneuvonnassa ja perustamisrahoituksessa. Ely-keskus tarjoaa myös yrittäjäkoulutusta, työ- ja elinkeinotoimiston starttirahaneuvontaa ja auttaa yri-

tyksen sukupolvenvaihdosasioissa ja neuvoo ulkomaalaisen yritystoiminnan käynnistäjiä. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2011.)

Ely-keskuksesta saa tarvittaessa erilaisia esitteitä, oppaita, työkirjoja ja lomakkeita. Yrittäjällä on myös mahdollisuus tutustua itsenäisesti kaupparekisterin tietokantaan sekä tehdä kilpailija-, markkina- ja nimiestetutkimuksia. Yrittäjä voi myös tutustua Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) ja Keksintösäätiön peruspalveluihin sekä tutustua eri alojen toimialaraportteihin. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2011.)

Ely-keskus toimii yhteistyössä Tampereen seudun osuustoimintakeskuksen sekä Uusyrityskeskus Ensimetrin kanssa. Uusyrityskeskus Ensimetri vastaa alkavien yrittäjien neuvontapalveluista, kun taas osuuskuntayrittäjät voivat hakea apua ja neuvoja Tampereen seudun osuustoimintakeskuksesta.

3.2 Uusyrityskeskus Ensimetri

Uusyrityskeskus Ensimetri tarjoaa ilmaisia neuvontapalveluita liittyen aloittavan yrityksen perustamiseen ja viranomaisasiointiin. Uusyrityskeskus Ensimetrin internetsivujen mukaan yritysneuvonnassa asiantuntija arvioi yhdessä yrittäjän kanssa yritysideoita kannattavuutta sekä kehittää liikeidea ja toimintasuunnitelmaa. Ensimetri tarjoaa yrittäjälle myös mahdollisuuden maksuttomaan tapaamiseen yrittäjän tarvitsemien asiantuntijoiden kanssa. (Uusyrityskeskus Ensimetri 2011.)

Ensimetri tarjoaa myös paljon muita palveluita yrityksen aloittamista ja yritystoiminnan kehittämistä koskien. Uusyrityskeskus Ensimetrin (2011) mukaan, heillä on muun muassa mahdollista testauttaa liikeidea eri alojen ammattilaisilla sekä saada vertailutietoa ja osaamista jo menestyvien yritysten toiminnasta. Ensimetrillä on myös mahdollista saada tarvittavia suosituksia, ohjeita ja lausuntoja tukien ja rahoituksen järjestämiseksi. (Uusyrityskeskus Ensimetri 2011.)

Ensimetrin kotisivuilta löytyy myös paljon hyödyllistä tietoa koskien aloittavan yrityksen perustamista. Sivuilta löytyy muun muassa yrityksen perustamisopas, liiketoimintasuunnitelma sekä paljon muuta tietoa koskien verotusta ja yritystoimintaa aloittaessa huomioon otettavia lainopillisia asioita.

Ensimetrillä on toimipisteitä Ylöjärvellä, Nokiolla, Valkeakoskella, Pirkkalassa ja Lempäälässä, minkä lisäksi kaksi toimipistettä Tampereella (Uusyrittyskeskus Ensimetri 2011), joten sen palvelut ovat hyvin tavoitettavissa ja ne kattavat hyvin koko Pirkanmaan alueen.

4. ALUSTAVAN LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

Alustava liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen yrittäjälle itselleen ja mahdolliset rahoittajat edellyttävät sitä yrittäjältä. Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan toteuttamismahdollisuuksia. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b) Hyvä alustava liiketoimintasuunnitelma sisältää muun muassa seuraavat osa-alueet: liikeidean, asiakkaat ja markkina-alueen, kilpailijat, tuotteen ja palvelut, yrittäjän oman osaamisen arvioinnin sekä kirjanpidon ja talouden suunnittelun.

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa olisi hyvä tarkastella omaa yritystä ulkopuolisen silmin ja tehdä suunnitelma niin tarkasti, että joku ulkopuolinen pystyisi työskentelemään yrityksessä yrittäjänä tuloksellisesti. Tällöin alustavasta liiketoimintasuunnitelmasta tulee tarkka ja oman yrityksen hyvät puolet ja puutteet tulee huomattua paremmin, kuin yritykseen suhtautuu subjektiivisemmin. Ulkopuolisen on myös hyvin vaikea arvioida liiketoiminnan kannattavuutta, jos kunnollinen liiketoimintasuunnitelma puuttuu. Ulkopuolinen ei voi tietää, mistä lähtökohdista liikeidea on laadittu ja miten se on suunniteltu toteutettavaksi, jos liiketoimintasuunnitelma puuttuu tai on epätarkka.

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on hyödyllistä listata asioita, jotka haluaa toteuttaa, mutta on myös tärkeää rajata pois ne asiat, joita ei aiota toteuttaa. Tällöin voi huomioida ja välttää mahdollisia yritystoiminnan kompastuskiviä tulevaisuudessa, kuten markkinointi väärälle kohderyhmälle tai tuotteen tai palvelun tarjoaminen epäluotettavalle asiakkaalle. (Uusyrittäjäkeskus 2011.)

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa kannattaa hyödyntää myös liiketoiminnan alettua. Suunnitelmaa olisi hyvä päivittää vähintään puolen vuoden välein ja tarkistaa onko yritys kehittymässä suunniteltuun suuntaan. Liiketoimissa tapahtuu muutoksia, mutta selkeä ja hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää vastaamaan paremmin markkinoinnin muuttuviin tarpeisiin. (Uusyrittäjäkeskus 2011.)

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä on hyvä käyttää valmista mallia, joita löytyy internetistä useista eri lähteistä. Mallien ulkoasut vaihtelevat hieman, mutta niiden sisältö on hyvin samankaltainen. Käytin valmista alustava liiketoimintasuunnitelma-mallia (liite1), jonka mukaisesti laadin alustavan liiketoimintasuunnitelmaa toimeksiantajani tilitoimistolle (liite 2, joka on luottamuksellinen). Työssäni käyttämä alustava liiketoimintasuunnitelma-malli rakentuu seuraavista osista: osaaminen, tuote / palvelu, asiakkaat / markkinat, kilpailijat, oma yritys sekä kirjanpidon ja talouden suunnittelu. Käsittelen näitä osioita tarkemmin kappaleissa viisi, kuusi ja seitsemän.

4.1 Osaaminen, tuote/palvelu ja oma yritys

Yrittäjän oman osaamisen, yrityksen sekä tarjottavan tuotteen tai palvelun tarkastelu alustavassa liiketoimintasuunnitelmassa antaa yrittäjälle kuvan siitä, onko tarjottava tuote tai palvelu tarpeeksi hyvä menestyäkseen ja onko omassa yrityksessä vielä parannettavaa. Samalla selviää onko yrittäjän osaaminen riittävää yritystoiminnan aloittamista varten. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.)

Yritystoimintaa aloitettaessa on hyvä huomioida oma osaamisensa valitsemallaan alalla ja mietittävä onko se riittävää yritystoiminnan aloittamiseen vai tarvitseeko yrittäjä mahdollisesti vielä lisäkoulutusta. On myös hyvä miettiä, onko yrittäjän tarjoama tuote tai palvelu hyvä ja kilpailukykyinen. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.) Yrittäjän tulisi myös tiedostaa tarjoamansa tuotteen tai palvelun hyvät ja myös mahdolliset huonot puolet, jotta voi nähdä tuotteen tai palvelun asiakkaan silmin. Alustavassa liiketoimintasuunnitelman mukaan on myös tarpeellista miettiä oman yrityksen sijaintia, niin kuin myös sitä tarvitseeko yrittäjän palkata työntekijöitä tai hankkia mahdollisesti jotain tuotantovälineitä. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a.)

4.2 Asiakkaat ja markkinat, kilpailijat

Yrittäjän on tärkeä olla perillä tämän hetkisestä markkinatilanteesta sekä kilpailijoistaan, jotta hän voi suunnitella markkinointinsa hyvin ja kannattavasti. Kilpailijoiden tunteminen on myös tärkeää, jotta yrittäjä tiedostaa, onko hänen tarjomaalleen tuotteelle tilaa tämän hetkisillä markkinoilla ja onko kilpailijoilla jotakin hyväksi tai erittäin huonoksi todettuja markkinointikeinoja. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.)

Yrittäjän on tärkeä tuntea myös asiakkaansa, jotta hän osaa suunnata markkinointinsa oikealle kohderyhmälle ja tietää, mitä asioita asiakkaat arvostavat tuotteessa tai palvelussa.

4.3 Kirjanpidon ja talouden suunnittelu

Kirjanpidon ja talouden suunnittelu ovat tärkeä osa aloitettaessa yritystoimintaa. Yrittäjän on tärkeää tietää, kuinka paljon hän tarvitsee rahaa yritystoiminnan aloittamiseen sekä ylläpitämiseen, niin, että yritystoiminta muodostuu jossain vaiheessa kannattavaksi. Rahoituksen tarpeen tiedostaminen on myös tärkeää, sillä useilla toimialoilla yritystoiminta on tappiollista ensimmäiset kuukaudet tai jopa pidempään. Yrittäjän täytyy siis pystyä rahoittamaan tämä aika omilla pääomasijoituksillaan tai vaihtoehtoisesti ulkopuolisilla lainoilla.

Kirjanpito on tehtävä huolella, jotta yrittäjä välttyisi turhilta ongelmilta verottajan kanssa. Yrittäjän onkin hyvä miettiä, onko hänellä tarvittavat taidot tehdä kirjanpito itsenäisesti vai onko hänen parempi turvautua asiantuntevaan tilitoimistoon. Alustavassa liiketoimintasuunnitelmassa kirjanpito ja talouden suunnittelu onkin otettava huomioon ja suunniteltava tarkasti. Tärkeänä osana alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa on investointilaskelma sekä alustava kannattavuuslaskelma, jotka antavat yrittäjälle tarkan kuvan rahan tarpeesta ja lähteistä (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.).

4.4 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on Albert Humphreyn kehittämä yksinkertainen nelikenttäanalyysi, jota käytetään yleisesti yritystoiminnan analysoimiseen. Analyysin avulla pystytään selvittämään niin yrityksen vahvuudet ja heikkoudet, kuin myös tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. (Entersol 2009.) SWOT-analyysi on hyvä tapa kartoittaa liiketoimintaa ja samalla tiivistää taulukkoon yrityksen nykytila ja tulevaisuudennäkymät. Analyysillä voi tarkastella joko koko yritystä tai jotakin yritystoiminnan osaa (Entersol 2009).

SWOT-analyysi on lyhenne sanoista strength (vahvuus), weakness (heikkous), opportunity (mahdollisuus), threat (uhka). Nelikenttäanalyysissä yläpuolelle sijoitetaan yrityksen nykytila ja sen sisäiset asiat. Alapuolelle taas tulevat tulevaisuus ja yrityksen ulkoiset asiat. Vasemmalle sijoitetaan myönteiset asiat ja oikealla negatiiviset. (Entersol 2009.)

Kun analyysi on saatu valmiiksi, tulisi miettiä muun muassa seuraavia asioita; miten vahvuuksia voidaan kehittää ja heikkouksia poistaa, sekä miten mahdollisuuksia voidaan hyödyntää ja uhkia torjua. SWOT-analyysin pohjalta tulisi vahvistaa vahvuuksia ja hyödyntää niitä jatkossa, sekä korjata ja parantaa löydettyjä heikkouksia. Jos kaikkia heikkouksia ei voida poistaa, niin niiden vaikutuksia tulisi pyrkiä lieventämään. Uhkiin tulisi myös varautua hyvällä suunnittelulla. (Entersol 2009). Mallin tarkoitus on käyttää sitä myös ideointiin ja jatkokehittelyyn.

SWOT-analyysi on myös käytännöllinen tehtäessä yhteenvetoa alustavasta liiketoimintasuunnitelmasta, sillä se auttaa hahmottamaan yrityksen nykytilaa ja tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia yksinkertaisen kaavion avulla.

5. OSAAMINEN, TUOTE/PALVELU, OMA YRITYS

5.1 Oma yritys

Aloitettaessa uutta yritystä on tarpeellista heti alusta miettiä tarkkaan yrityksen sijaintivaatimuksia ja tarvittavia myynninedistämistoimenpiteitä. Tärkeintä on päästä omien resurssien kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen (Uusyrityskeskukset Suomi. 2011.b).

Yrityksen nimeä täytyy miettiä huolella, sillä ensivaikutelma yrityksestä on tärkeä. Yrityksen nimi luo mielikuvia asiakkaille ja onkin mietittävä, millaisen kuvan asiakkaat saavat yrityksestä sen nimen kautta ja mitä yrittäjä haluaa viestiä asiakkaille yrityksensä nimellä. Hyvän nimen löytäminen ja sen rekisteröiminen on eittämätön apu yrityksen ja sen tuotteiden tai palveluiden tunnetuksi tekemisessä ja myyntityössä (Suomen Yrittäjät 2009).

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on mietittävä, missä yrityksen toimitilat sijaitsevat. On hyvä vertailla toimitilojen vuokratasoja ja miettiä, kuinka keskeisellä alueella yrityksen on toimialaansa nähden sijaittava, jotta se voi maksimoida asiakasmääränsä. Yrityksen toimiala ratkaisee usein sen, onko kannattavaa ottaa korkeampihintainen toimitila keskeiseltä alueelta vai onko kannattavampaa ottaa halvempi toimitila hieman syrjäisemmältä alueelta. On siis mietittävä, missä yritystoiminta on kannattavinta ja onko sijainti asiakkaiden kannalta ratkaisevaa.

On myös hyvä miettiä, mitä tuotantovälineitä tulee mahdollisesti tarvitsemaan sekä tuleeko tarvitsemaan työvoimaa. Jos työvoimaa tarvitaan, on hyvä perehtyä siihen, kuinka paljon työntekijä tulee maksamaan yritykselle kaikkine kului-neen ja laskea, että työntekijän tuottama voitto kattaa työntekijästä aiheutuvat kulut (Uusyrityskeskukset Suomi. 2011.a).

Etukäteen tulisi miettiä, millaisia mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiotaan käyttää. On hyvä miettiä kaikki mahdolliset markkinointikanavat ja

valita niistä yritykselle sopivimmat ja tuottavimmat. Jos asiakkaita haluaa esimerkiksi vain lähialueelta, on turha ostaa mainostilaa liian laaja-alaisesti jaettavasta lehdestä. On myös otettava huomioon yrityksen rahalliset resurssit markkinoinnissa.

Yrityksen kotisivujen julkaiseminen internetissä on hyvä tapa lisätä yrityksen näkyvyyttä (Opasmedia 2011). On kuitenkin mietittävä, minkälaiset kotisivut on ajateltu toteuttaa, sillä asiakas muodostaa mielikuvan yrityksestä sen kotisivujen kautta ja saattaa tehdä ostopäätöksen niiden perusteella. Yritys-Suomen (2011) mukaan verkkosivujen käyttöönotto pienissäkin yrityksissä yleistyy koko ajan: nykyisin jo yli puolella on käytössä omat www-sivut. Käytön jatkuva lisääntyminen johtunee pääosin siitä, että myös pienet yritykset ovat huomanneet www-sivuston tuomat moninaiset mahdollisuudet ja hyödyt yrityksen markkinoinnille, kuten myös muille yrityksen toiminta-alueille. (Www-sivujen hankinta, Yritys-Suomi 2009.)

Yritystoimintaa aloitettaessa on muistettava yritystoimintaan kuuluvat vakuutukset ja huomioitava, kattavatko vakuutukset toiminnan riskit. Yritys saattaa joutua korvaamaan suuriakin summia toiselle aiheuttamastaan vahingosta. Korvausvastuu aiheutuu yleensä virheestä työnsuorittamisessa tai suunnittelutyössä tai työn organisointiin ja valvontaan yrityksessä. Tämän kaltaisia tilanteita varten olisi yrittäjällä hyvä olla vastuuvakuutus. (Op-Pohjola 2011.) Myös yrityksen omaisuus on tärkeää vakuuttaa.

5.2 Tuote/palvelu

Aivan ensimmäisenä on mietittävä, mikä on tarjottava tuote tai palvelu. Tarjottavaa tuotetta tai palvelua suunniteltaessa yrittäjän on mietittävä tuotteen tai palvelun toimivuutta. Uusyrittäjäkeskusten (2011) mukaan tarjottava tuote tai palvelu on riippuvainen yrittäjän ammattitaidosta ja osaamisesta. Kun yrittäjän osaaminen ja hänen tarjoamansa tuote ovat tasapainossa, saavuttaa yrittäjä etumatkaa kilpailijoihinsa nähden. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.)

Yrittäjän on tarkasteltava tuotetta asiakkaan näkökulmasta ja mietittävä, mitä asiakas odottaa ja haluaa tarjoamaltasi tuotteelta tai palvelulta (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a). Alustava liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää vertailemaan tarjoamansa tuotteen tai palvelun hyviä ja huonoja puolia. On tärkeää huomioida, mitä ainutlaatuisia ja erinomaista yrittäjän tarjoamassa tuotteessa tai palvelussa on ja miten yrittäjä voi hyödyntää tätä etua. On myös mietittävä, mitä hyötyä tuotteesta tai palvelusta on asiakkaalle ja miksi asiakas ostaisi kyseisen palvelun juuri tältä kyseiseltä yrittäjältä (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a).

Yrittäjän on mietittävä myös tuotteensa heikkoja puolia. Kun heikot puolet on havaittu, täytyy miettiä, voisiko näitä asioita parantaa jollakin tavalla vai ovatko ne asioita, joihin yrittäjä ei voi vaikuttaa, vaikka ne tiedostaakin. Yrittäjän on hyvä ajatella jo tulevaisuutta ja miettiä, miten kehittäisi myytävää tuotetta tai palvelua, jos hänellä olisi lisää resursseja.

Tuotteen tai palvelun hinnoittelu on tärkeää yrityksen kannattavuuden takia. On mietittävä vastaako tarjotun tuotteen tai palvelun laatu siitä pyydettyä hintaa ja kuinka paljon hinta eroaa kilpailijoiden pyytämistä hinnoista. Aloittavan yrittäjän on hyvä miettiä hinnoittelumalliaan tarkasti ja mietittävä, minkä hinnoittelumallin valitsee. Tuotteille ja palveluille on kannattavaa tehdä esite ja hinnasto. Jos kyseessä on projektikohtaisesti tarjottava työ tai asiantuntijapalvelu, on tarpeellista luoda muutama esimerkkikokonaisuus hintoineen, jotta asiakas saa kuvan hinnoittelusta. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b; Farmit 2011.)

Sopivaa myyntihintaa voidaan ajatella joko markkinoinnin tai kustannusten kannalta. Markkinoinnin kannalta on mietittävä, kuinka paljon asiakas on valmis maksamaan kyseisestä tuotteesta tai palvelusta. Kustannusten kannalta on taas mietittävä, mikä tuotteen tai palvelun myyntihinnan on oltava, jotta kustannukset saadaan katettua ja yrittäjälle jää vielä voittoa. Kun vertailee edellisistä saatuja tuloksia, huomaa onko liiketoiminta kannattavaa. Jos asiakas ei halua maksaa kyseessä olevasta tuotteesta tai palvelusta kustannusten kannalta sopivaa hintaa, ei tuote ole toimiva. (Farmit 2011.)

Liian korkeat hinnat voivat olla syynä siihen, ettei kauppa käy. Liian matalat hinnat johtavat yrityksen vaikeuksiin lyhyessä ajassa, koska kannattavaa katetta tai yrittäjän palkkaa ei kerry. Vaikka hinta on yksi markkinoinnin kilpailukeinoista, valitettavan usein varsinkin aloittavat yritykset käyttävät alhaista hintaa ainoana keinona päästä markkinoille. (Farmit 2011.)

Tuotteiden ja palveluiden hinnoittelun perustana ovat kysyntä, kilpailutilanne sekä kiinteät ja muuttuvat kustannukset (Farmit 2011). On hyvä perehtyä tuotteen kate rakenteeseen ja siihen, mistä se muodostuu. On myös suositeltavaa tehdä esimerkkilaskelmia, joista näkee paljonko myyntihinnasta jää kulujen jälkeen katetta. Farmit-internetsivujen mukaan yrittäjätoiminnan kannalta on hyvä laskea, paljonko tuotteita tai palveluita täytyy myydä, päivässä, viikossa tai kuukaudessa, jotta toiminta olisi kannattavaa (Farmit 2011).

5.3 Yrittäjän osaaminen

Yrittäjän pitää miettiä, onko hänellä tarvittavaa osaamista perustettavan yrityksen vaatimilla osa-alueilla (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b) ja jos ei, miten puuttuvaa osaamista voisi parantaa. Yrittäjän osaaminen perustuu vahvasti ammattitaitoon ja koulutukseen. Osaaminen voi olla myös lähtöisin harrastuksista tai muista kiinnostuksen kohteista. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.)

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa yrittäjän on vastattava rehellisesti omaa osaamistaan koskeviin kysymyksiin, jos hän haluaa saada oikean kuvan osaamisestaan ja tulevaisuuden menestymisestään. Alustavassa liike-

toimintasuunnitelmassa kartoitetaan muun muassa yrittäjän nykyistä koulutusta ja työkoemusta alalta. Yrittäjän on myös mietittävä omaamiaan erityisiä taitoja, tietoja ja osaamista, joista on apua yrittäjänä. On esimerkiksi hyvä arvioida millaista yrittäjäkokemusta tai -koulutusta yrittäjällä on entuudestaan ja kuinka sitä voisi hyödyntää yritystoiminnassa. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a.)

Yrittäjän täytyy myös kyetä arvioimaan omat vahvat ja heikot puolensa ja osata huomioida ne kyvyt ja osaamisalueet joita hänen tarvitsee parantaa tai lisätä (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b). Tärkeää on myös miettiä mistä tarvittavat puuttuvat tiedot ja taidot voi saada ja miten olemassa olevia vahvuuksia aiotaan hyödyntää yritystoiminnassa.

Yrittäjyyttä aloittaessa saattaa ilmetä ongelmia ja kysymyksiä, joita ei itse pysty ratkaisemaan, minkä takia onkin tarpeellista miettiä etukäteen mistä voi tarpeen tullen kysyä neuvoja. Kontaktiverkosto onkin tärkeä yrittäjälle ja on hyvä miettiä onko olemassa muitakin tahoja, kuin vain yksi, joista voi tarvittaessa saada apua, neuvoja ja tukea.

6. ASIAKKAAT JA MARKKINAT SEKÄ KILAPILIJAT

6.1 Asiakkaat ja markkinat

Yrittäjän on tärkeää tuntea markkinat ja asiakkaansa ja se mitä tuotteen ja palvelun osia asiakkaat arvostavat ja mitä he eivät pidä erityisen tärkeinä. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin, kuin myös iän, sukupuolen ja asuinpaikan perusteella (Uusyrityskeskukset Suomi 2011.a). On myös hyvä miettiä, ovatko asiakkaat muita yrityksiä tai yhteisöjä vai kuluttajia.

Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden. (Uusyrityskeskukset Suomi 2011.b.)

Alustavassa liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään konkreettisesti yrityksen kohderyhmä eli ketkä ovat yrityksen mahdolliset asiakkaat ja missä asiakkaat sijaitsevat sekä kuinka paljon mahdollisia asiakkaita on. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä on myös selvittävä asiakkaiden ostotottumukset sekä kuka tekee myytävää tuotetta tai palvelua koskevat päätökset, jos kohderyhmänä ovat yritykset. Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa pitää myös miettiä, kuinka laaja yrityksen markkina-alue on, eli toimiiko se esimerkiksi yhden kunnan alueella vai maanlaajuisesti.

On oleellista selvittää mistä yrityksen potentiaaliset asiakkaat yleensä löytävät ja etsivät ostamansa tuotteet tai palvelut ja millä perusteilla he valitsevat sen ja keneltä he ostavat (Uusyrityskeskukset Suomi 2011.a). Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttavat asiat on myös otettava huomioon ja mietittävä miten yrittäjä itse aikoo ja pystyy vaikuttamaan ostopäätökseen. Näiden tietojen kartoittaminen helpottaa markkinoinnin suunnittelua ja asiakkaiden tavoittamista oikein keinoin.

Yrittäjän täytyy miettiä keinoja millä tavoittaa parhaiten asiakkaansa. Hänen on myös arvioitava, kuinka paljon potentiaalisia asiakkaita hän pystyy tavoittamaan valitsemallaan menetelmällä/menetelmillä esimerkiksi viikon aikana, ja kuinka monen hän uskoo heistä saavansa ostamaan yritykseltään (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b). Yrityksellä olisi hyvä olla jokin asiakaslupaus, minkä lunastaminen johtaa uusiin ostoihin ja yrityksen suositteluun.

6.2 Kilpailijat

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on myös mietittävä mahdollisia kilpailijoita eli samalla markkina-alueella toimivia samoja tai samankaltaisia palveluja tarjoavia yrityksiä. On tärkeää tuntea kilpailijoiden tuotteet ja heidän toimintatapansa, niin kuin myös heidän hyvät puolensa ja heikkoutensa.

Aloittavan yrittäjän täytyy tietää markkina-alueellaan tämänhetkinen kysynnän ja tarjonnan suhde. On siis otettava selvää kuinka monta samaa palvelua tarjoavaa yritystä toimii alueella. Tämän lisäksi pitää kartoittaa kysynnän määrä eli kuinka paljon mahdollisia asiakkaita kyseiseltä markkina-alueelta löytyy ja onko heitä riittävästi myös uudelle aloittavalle yritykselle. On tärkeää miettiä pahimmat kilpailijansa ja mainita heistä tärkeimmät nimeltä liiketoimintasuunnitelmasa. On myös hyvä tuntea kilpailijoiden tuotteet ja palvelut ja miettiä, miten ne eroavat oman yrityksen tarjoamista tuotteista. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.)

Yrittäjän on hyvä seurata kilpailijoidensa mainontaa ja myyntityöntekijöiden toimintatapoja ja miettiä, kuinka paljon, kuinka usein, mitä ja miten he mainostavat. On myös selvitettävä kilpailijoiden yleinen hinta- ja laatutaso. Tämän avulla yrittäjä pystyy huomaamaan onko hänen suunnittelemansa hinta- ja laatutaso kilpailukykyinen yrityksen markkina-alueella.(Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b.) Samalla yrittäjä voi saada ideoita omasta kilpailuvaltiastaan, jos huomaa jossain kilpailijoiden tarjoamassa tuotteen tai palvelun osa-alueessa jotain kehittämistä.

Yrittäjän tulisikin pystyä erottumaan kilpailijoistaan jollakin kilpailuvaltilla eli asiakkaiden arvostamalla tavalla, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, mikä puolestaan tarkoittaa parempaa tulosta yritykselle. Kilpailuvaltista on etua yrittäjälle myös silloin, kun hänen täytyy perustella asiakkaalle omat vahvuutensa kilpailijoihin nähden. On myös mietittävä miten asiakkaiden huomio aiotaan saada kiinnittymään omaan eikä kilpaileviin yrityksiin.

7. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU

7.1 Kirjanpito

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa yrittäjän täytyy päättää, miten hän aikoo hoitaa kirjanpitonsa. Uusyrittäjäkeskusten (2011) mukaan yrittäjien on useimmissa tapauksissa järkevintä jättää kirjanpito tilitoimistojen hoidettavaksi ja keskittyä itse yrittämiseen. Myös tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa ottaa neuvoja vastaan asiantuntijoilta. Etenkin henkilö- ja osakeyhtiöissä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a.)

Jos kirjanpito annetaan tilitoimistolle, on arvioitava, kuinka paljon uskoo kirjanpidon hoitamisesta aiheutuvien kulujen olevan kuukausittain. On myös arvioitava, onko neuvonnan tarvetta tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai muuhun talouden suunnitteluun. Olisi hyvä olla etukäteen tiedossa mistä neuvontaa aikoo tarvittaessa hakea. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a.)

Jos yrittäjä päättää antaa kirjanpitonsa tilitoimistolle, kannattaa tilitoimisto valita harkiten, sillä toimiva suhde kirjanpitäjän kanssa on arvokas asia. Kaikki tositteet on talletettava huolellisesti ja toimitettava viivytyksettä kirjanpidosta vastaavalle tilitoimistolle.

7.2 Talouden suunnittelu

Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa, yrittäjän tulisi pohtia miten aikoo suunnitella toimintansa. Tärkeää on myös miettiä, miten ja kuinka usein aikoo seurata suunnitelmansa toteutumista. Yrittäjän tulisi myös pohtia, miten varautua siihen, että suunnitelmat eivät toteudukaan.

Yksi keskeinen kysymys talouden suunnittelussa on rahoituksen järjestäminen. Olisi hyvä miettiä tarkkaan miten aikoo järjestää rahoituksensa. Toisin sanoen,

onko yrittäjällä/yrittäjillä itsellään riittävästi pääomaa vai tarvitsevatko he ulkopuolisen rahoittajan. Yrittäjä/yrittäjät voivat rahoittaa yritystään omalla pääomalla sekä omaisuudella tai osakkaiden sijoittamalla rahalla. Yritys voi saada myös avustuksia kuten ulkopuolisia pääomasijoituksia. (Lauri & Mölläri 2007.) Jos oma rahoitus ei riitä, voi yritys turvautua ulkopuoliseen rahoitukseen, kuten pankkilainoihin ja vakuutusyhtiöiden sijoitusluottoihin. Yritys voi mahdollisesti myös hakea julkisia tukia tai turvautua Euroopan Unionin tarjoamiin rahoitusmahdollisuuksiin tai kansainvälisiin rahoituslaitoksiin (Lauri & Mölläri 2007).

Rahoitustarvetta mietittäessä on huomioitava kuinka pitkäksi ajaksi rahoitus riittää. Yrittäjän tulisi tehdä arvio siitä, kuinka pitkään riittävän myynnin saavuttaminen kestää (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.b) ja riittääkö rahoitus tarvittavan pitkäksi ajaksi.

7.3 Investointilaskelma ja alustava kannattavuuslaskelma

Investointilaskelma auttaa yrittäjää selvittämään miten paljon yritystoiminnan aloittaminen maksaa, eli kuinka suuri rahan tarve todellisuudessa on. Investointilaskelmasta käy myös selville miten yrittäjä aikoo toimintansa rahoittaa, eli mitkä ovat rahan lähteet. Investointilaskelmasta tulisi käydä esille, kuinka paljon yrittäjä tarvitsee käyttöpääomaa selviytyäkseen sekä kuinka suuri varasto tarvitaan, jotta myyntitavoite pystytään saavuttamaan. (Uusyrittäjäkeskukset Suomi 2011.a.)

Yrittäjän tulisi selvittää investointilaskelmassa kuinka paljon hänellä ja mahdollisilla muilla osakkailla on sijoittaa yritykseen rahaa tai mahdollisesti muita tarvittavia koneita ja työkaluja. Yrittäjän tulisi miettiä tarkkaan mitkä hankinnat ovat liiketoiminnan kannalta välttämättömiä ja järkeviä ja mitkä hankinnat taas ovat vähemmän tärkeitä. On myös hyvä miettiä olisiko vähemmän tärkeitä hankinnat viisasta jättää pois tai siirtää hankintaa eteenpäin.

Investointilaskelmassa olisi myös hyvä selvittää kuinka paljon yrittäjän tarvitsee ottaa lainaa ja mistä se aiotaan hankkia ja kuinka paljon se tulee yritykselle

maksamaan (Uusyrityskeskukset Suomi 2011.b). Rahan lähteiden täytyy siis kattaa rahan tarpeen ennen kuin yritystoiminta voidaan aloittaa.

Rahan tarve ja rahan lähteet on hyvä kartoittaa tarkasti investointilaskelmassa, jotta yrittäjä saa todenmukaisen kuvan yrityksen rahan tarpeesta ja rahan lähteistä. Uusyrityskeskusten (2011) mukaan investoinnit tulee erotella aineettomiin hyödykkeisiin, kuten perustamismenoihin, koneisiin ja kalustoon (johon kuuluvat autot, tuotantovälineet ynnä muut sellaiset) sekä liikeirtaimistoon.

Investointilaskelmassa tulee myös laskea käyttöpääoma seuraavien yhden tai kolmen kuukauden ajalle. Käyttöpääoma sisältää alkumainonnan, vuokrat, kuten toimitila- ja laitevuokrat, sekä yrittäjän oman toimeentulon ja mahdollisten työntekijöiden palkat. Vaihto- ja rahoitusomaisuus, johon kuuluvat alkuvarasto ja kassa, tulee myös ottaa huomioon investointilaskelmassa. Näistä edellä mainituista tekijöistä muodostuu yhdessä rahantarve. (Uusyrityskeskukset Suomi 2011.a.)

Rahan lähteet muodostuvat investointilaskelmassa omasta pääomasta, lainapääomasta ja muusta tulorahoituksesta. Oma pääoma sisältää osakepääoman, omat sijoitukset, omat koneet ja muun mahdollisen oman pääoman. Lainapääoma sisältää taas osakaslainat, pankkilainat, Finnveran rahoituksen ja muut mahdolliset lainat sekä lainat tavarantoimittajilta. (Uusyrityskeskukset Suomi 2011.a.)

Alustavan kannattavuuslaskelman avulla voidaan laskea, kuinka paljon yrittäjän täytyy myydä palveluaan tai tuotettaan, jotta yrittäjälle jää riittävästi rahaa elämiseen ja, että yritystoiminta kattaisi liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Alustavassa kannattavuuslaskelmassa on hyvä lähteä liikkeelle tavoitetuloksesta eli siitä, kuinka paljon rahaa yrittäjä tarvitsee vähintään kuukaudessa elämiseen.

Laskelmassa erotellaan myös käyttökattotarve ja kiinteät kulut, jotka muodostavat yhdessä myyntikatetarpeen. Kun myyntikatetarpeeseen lisätään ostot, tästä

muodostuu liikevaihto. Kun liikevaihtoon lisätään arvonlisävero, saadaan selville yrityksen kokonaismyynti. (Uusyrittyskeskukset Suomi 2011.a.)

8. JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia asiakasyritykselle alustava liiketoimintasuunnitelma (liite,2 luottamuksellinen) ja kartoittaa sen perusteella yrityksen tulevaisuuden mahdollisuuksia ja haasteita.

Yrittäjän osaamisen taso kirjanpidon ja palkanlaskennan osa-alueilla osoittautui hyväksi, kuten myös muilla tilitoimiston perustamisessa vaadituilla muilla osa-alueilla. Yrittäjällä on vankka kokemus kirjanpitäjänä ja palkanlaskijana toimimisesta ja hän kouluttaa itseään jatkuvasti, mikä onkin taloushallinnon alalla erittäin tärkeää, sillä verolainsäädännöt ja kirjanpitolaki muuttuvat jatkuvasti.

Tilitoimiston on kannattavaa jatkaa tähänastisissa tiloissaan yrittäjän kotona, sillä tilavuokrat ja muut siihen liittyvät kustannukset nousisivat turhan korkeiksi, jos yrittäjä vuokraisi toimitilat Ylöjärven keskustasta. Asiakkaiden on helppo asioida myös tämänhetkisissä toimitiloissa ja asiakasmäärä ei todennäköisesti kasvaisi, vaikka toimitilat sijaitsisivat keskeisemmällä alueella. Nykyisten toimitilojen sijainti voidaan nähdä myös yrityksen kilpailuvalttina, sillä yrittäjä pystyy palvelemaan asiakkaitaan joustavammin työajoin ja tarjoamaan kohderyhmälleen tämän arvostaman kotoisan ja helpon paikan asioida. Kotona toimiva tilitoimisto antaa asiakkailleen myös kuvan henkilökohtaisesta ja kiireettömästä palvelusta.

Yrityksen palveluihin tällä hetkellä kuuluvat kirjanpito, tilinpäätöspalvelut, palkkojen laskenta ja muut tarvittavat toimistotyöt riittävät työllistämään yrittäjän. Yrittäjän ei ole siis kannattavaa hankkia itselleen HTM- tai KHT tutkintoa, joka oikeuttaisi yrittäjän tekemään myös tilintarkastuksia, sillä sen hankkimisen ja ylläpidon kustannukset ovat liian korkeat sen tuomaan hyötyyn nähden.

Kun yritys toimii yrittäjän kotona, yrittäjä on koko ajan kiinni työssään, joten hänen tulisi miettiä omaa jaksamistaan ja pitää yritys suljettuna vähintään yhtenä päivänä viikossa. Näin asiakkaat saisivat palvelua kuitenkin kuutena päivänä viikossa ja yrittäjä saisi itselleen yhden vapaapäivän. Yrittäjän tulisi nostaa tar-

joamansa palvelun hintoja, sillä ne ovat tällä hetkellä erittäin alhaiset verrattuna kilpailijoiden hintoihin. Hintojen pieni korotus ei aja asiakkaita pois, mutta tuottaa yrittäjälle tuottavamman yrityksen.

Tilitoimistolla on useita kilpailijoita Ylöjärvellä ja Pirkanmaalla, mutta kilpailu ei silti ole tällä hetkellä erityisen kovaa ja kaikille tilitoimistoille riittää asiakkaita nyt ja lähitulevaisuudessakin. Tilitoimistoilla on usein erilaiset kohderyhmät riippuen niiden koosta, mikä myös osaltaan vähentää kilpailua. Pätevistä kirjanpitäjistä on myös tällä hetkellä pulaa, koska ala ei näytä olevan kovin suosittu nuorien keskuudessa. Suurin osa pätevistä taloushallinnon osaajista on hieman vanhempia ja alaa uhkaakin eläköityminen.

Uusyrittäjäkeskus Ensimetrin yritysneuvoja Tiina Laakkosen (2011) mukaan yrittäjä pystyisi tämänhetkisen tilanteen mukaan työllistämään itsensä täysipäiväisesti puolen vuoden sisällä, sillä uusia yrityksiä perustetaan tällä hetkellä suhteellisen paljon. Yrittäjällä on myös jo nyt jonkin verran asiakkaita ja hän on jo jonkin verran verkostoitunut. Yrittäjän on kuitenkin varottava ottamasta liikaa pieniä asiakasyrityksiä, sillä osa pienistä yrityksistä saattaa kasvaa nopeastikin ja pian yrittäjällä saattaa olla resursseihin nähden liian paljon työtä. Tämä saattaa johtaa usein siihen, että osasta asiakkaista on luovuttava.

Yrityksen ei tarvitse tehdä suuria investointeja aloittaessaan yritystoimintaa, sillä yrittäjällä on tällä hetkellä jo suurin osa tarpeellisesta liikeirtaimistosta ja tuotantovälineistä. Tulevaisuudessakin yrittäjän tarvitsee tehdä vain suhteellisen pieniä investointeja, kuten atk-ohjelmien uusinta ja lisenssimaksut sekä toimistotarvikkeiden hankinta. Rahaa täytyy kuitenkin varata äkillisiin tarpeisiin, kuten uuden tietokoneen tai tulostimen hankkimiseen, jos ne yllättäen hajoavat. Kokonaisuudessaan yrittäjällä on erittäin hyvät mahdollisuudet työllistää itsensä tilitoimistoyrittäjänä ja alan tulevaisuus näyttää olevan myös valoisa, sillä ala on vakaa eikä taloudellisten tilanteiden vaihtelu vaikuta siihen merkittävästi.

Opinnäytetyö onnistui mielestäni hyvin, sillä se tarjoaa yrittäjälle vastauksia hänen tarvitsemiinsa kysymyksiin ja tarjoaa myös ulkopuolisen objektiivisen näkö-

kulman yritystoiminnan vahvuuksista ja heikkouksista. Koko opinnäytetyöprosessi oli mielestäni kiinnostava ja huomasinkin työn edetessä kuinka tärkeä ja tarpeellinen alustava liiketoimintasuunnitelma on yritykselle. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää näkemään onko yritystoiminnan suunnittelussa vielä parannettavaa tai muutettavaa ja voiko liiketoiminta olla todellisuudessa kannattavaa. Olisin mielelläni tutkinut vaikuttaako alustavan liiketoimintasuunnitelman laatiminen tai laatimatta jättäminen yrityksen menestymiseen, mutta tämän opinnäytetyön aikarajoissa en tällaista tutkimusta olisi valitettavasti pystynyt toteuttamaan.

LÄHTEET

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. Päivitetty 2011. Luettu 29.11.2011.
<http://www.elykeskus.fi/fi/ELYkeskukset/pirkanmaanely/Yritystoimintateknologiajainnovaatiot/Sivut/default.aspx>

Entersol. SWOT analyysi 2009. Luettu 9.01.2012. <http://www.qualitasforum.fi/Laadunty%C3%B6kalut/SWOTanalyysi/tabid/132/Default.aspx>

Farmit. Hinnoittelu. Luettu 5.10.2011.
<http://www.farmit.net/talous/lakiasiat/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-perusteet/hinnoittelu>

Finnvera, Luettu 26.12.2011
<http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloitus>

Laakkonen. T. yritysneuvoja. Uusyrittäjäkeskus Ensimetri Ylöjärvi. Haastattelu 4.11.2011

Lauri, J. & Mölläri, J. 2007. Yrityksen rahoitus. Luettu 11.10.2011.
<http://www.amk.fi/opintojaksot/0503020/1182338337908/1183703035346/1183705216615/1183705261641.html>

Metsä-Tokila, T. 2011. Taloushallinnon palvelut, toimialaraportti. Luettu 06.12.2011.
http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/1326/Taloushallinnon_palvelut_2011_web.pdf

Opasmedia. Luettu 11.10.2011.
<http://www.mediaopas.com/internetsivut/>

Op-Pohjola. 2011. Vastuuvauutus. Luettu 25.11.2011
<https://www.pohjola.fi/pohjola?cid=330802410&srcpl=3>

Suomen Yrittäjät. Miten keksit hyvän nimen yrityksellesi? Päivitetty 11.09.2009. Luettu 12.11.2011
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/nimiyrittajalle/>

Työ- ja elinkeinotoimisto. Taloushallinto. Luettu 06.12.2011
<http://www.mol.fi/avo/alat/23.htm>

Uusyrittäjäkeskukset Suomi. 2011. a. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011. Luettu 05.10.2011.
http://www.uusyrittäjäkeskus.fi/sites/uusyrittäjäkeskus.molentum.fi/files/perustamisopas_2011_uyk.pdf

Uusyrittyskeskukset Suomi. 2011.b. Alustava liiketoimintasuunnitelma, luettu 23.11.2011

<http://www.walacky.fi/upload/File/ALUSTAVA%20LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN%20MALLI.pdf>

Uusyrittyskeskus Luettu 22.12.2011

https://liiketoimintasuunnitelma.com/katso_ohjeet.php

Uusyrittyskeskus Ensimetri. Luettu 30.11.2011.

<http://www.ensimetri.fi/fi/ensimetri-palvelut>

Yrityssuomi. 2008. Luettu 11.10.2011.

<http://www.update.yrityssuomi.fi/ysforms/default.aspx?nodeid=16206>

LIITTEET

Alustava liiketoimintasuunnitelma malli

Alustavaliiketoimintasuunnitelma tilitoimistolle (luottamuksellinen)

Liite 1. ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA MALLI

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä edellytyksenä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mahdolliset rahoittajat edellyttävät sitä aina.

 Nimi:

 Päiväys:

 Osoite:

 Postinumero:

 Puhelin:

 Fax:

 Sähköposti:
1. Osaaminen

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus.

Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista tai jokapäiväisen toiminnan piiristä. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Muista olla rehellinen itsellesi.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Mitkä ovat heikot puolesi?

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa

2. TUOTE/PALVELU

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?

Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on?

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?

3. ASIAKKAAT / MARKKINAT

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?

Kuinka paljon asiakkaita on?

Missä asiakkaat sijaitsevat?

Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?

Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

4. KILPAILIJAT

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapaansa. Yrittäjän tulisi pysyä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukykyisemmäksi.

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi?
Mainitse 3-5 tärkeintä

Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?

Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?

Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?

Mitkä ovat heidän heikot puolensa?

Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myy-
ninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

5. OMA YRITYKSESI

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myyninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien resurssiesi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Tarvitsetko työvoimaa?

Mitä mainosvälineitä ja myyninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

6. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUNNITTELU

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi. Samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asiantuntijoita. Erityisesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiössä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon?

Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?

Miten aiot järjestää rahoituksen?

INVESTOINTILASKELMA

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE) sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkailla on sijoittaa rahaa, koneita työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET voidaksesi aloittaa yritystoiminnan.

RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1 vuoden aika-
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamismenot		
		Muut (esim. liikear-		
	Koneet ja ka- lusto	vo) Tuotantoväli-		
		neet/atk Auto		
		Kalusteet Puhe-		
		lin/Fax Asennuk-		
		set Toimistotar-		
		vikkeet Muut		
Käyttöpääoma 1-3 kk	Vuokrat	Alkumainonta/esitteet		
		Toimistotilois-		
	Palkat	ta/takuuvuokrat Laitevuok-		
		rat/leasing Työntekijöiden		
		palkat Yrittäjän oma toi-		
Vaihto- ja rahoitus-omaisuus		Alkuvarasto		
		Kassa		
Rahantarve yhteensä				

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	Osakepääoma		
	Sijoitukset		
	Omat koneet		
	Muut		
Lainapääoma	Osakaslaina		
	Pankkilaina		
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoi- mittajilta		
Muu tulorahoitus			
Rahan lähteet yhteensä			

ALUSTAVA KANNATTAVUUSLASKELMA

Tämän laskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon sinun on myytävä, että saisit itsellesi riittävästi rahaa elämiseen ja että pystyisit maksamaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Lähde liikkeelle tavoite- tuloksesta: rahamäärä, jonka tarvitset vähintään kuussa elämiseen.

	KUUKAUDESSA	VUODESSA
= TAVOITETULOS (netto)		
+ lainojen lyhennys		
= TULOT VEROJEN JÄLKEET		
+ verot (valtio + kunta)		
= RAHOITUSTARVE (bruttotulot)		
+ yrityslainojen korot		
A = KÄYTTÖKATETARVE		
+ kiinteät kulut: (ilman ALV)		
YEL		
muut vakuutukset		
työntekijöiden palkat		
palkkojen sivukustannukset		
vuokrat		
sähkö/vesi		
puhelin/telekopio		
kirjanpito		
toimistokulut		
matka/autokulut		
markkinointi		
koulutus		
lehdet yms		
korjaukset		
yrittäjän työttömyyskassamaksu		
muut kulut		
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		
A + B = MYYNTIKATETARVE		
Ostot (ilman ALV)		
= LIKEVAIHTO		
+ Arvonlisävero %		
= KOKONAISMYYNТИ/-LASKUTUS		
Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/v	
Päivilaskutustavoite	päivien määrä/v	
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/v	