

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutus

Niina Tahkokallio

MAJATALON LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Opinnäytetyö
toukokuu 2021



OPINNÄYTETYÖ
toukokuu 2021
Liiketalouden koulutusohjelma

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
+358 13 260 600 (vaihde)

Tekijä
Niina Tahkokallio

Nimeke
Majatalon liiketoimintasuunnitelma

Tiivistelmä

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli laatia toimiva liiketoimintasuunnitelma majatalolle. Tarkoituksena oli tutkia liiketoiminnan kannattavuutta ja kerätä tietoa liiketoimintasuunnitelman tekemistä varten. Opinnäytetyön aihe lähti omasta ideasta ja kiinnostuksesta perustaa majataloyritys. Liiketoimintasuunnitelma tuli siis omaan käyttöön tulevaisuutta varten.

Opinnäytetyössä tutustuttiin liiketoimintasuunnitelman rakenteeseen niin teorian kuin majatalon käytännön kannalta. Tietopohja koottiin alan kirjallisuudesta ja internetsivuilta. Siinä käsiteltiin yrityksen toimintaympäristöä, riskejä, markkinointia, visiota, tavoitteita, arvoja, tarvittavia taloudellisia laskelmia, SWOT-analyysiä sekä lainsäädäntöä ja tarvittavia lupia. Liikeidean kannattavuus saatiin selville tekemällä käänteinen tuloslaskelma. Käänteiseen tuloslaskelmaan saatiin tietoa kustannuksista haastattelemalla rakennuksen omistavan Ruokolahden kunnan teknisten palvelujen toimialajohtajaa ja hintatietoja tutkimalla alueen kilpailijoiden hintatasoa.

Tulokseksi käänteisestä tuloslaskelmasta saatiin, että kannattavuuteen tarvitaan 1 405 asiakasta vuodessa eli tasaisesti jakautuen koko vuodelle neljä asiakasta yötä kohden. Tulos on mahdollinen toteuttaa huomioiden yöpymisten maksimi kapasiteetti ja kausivaihtelut. Lopputulokseksi siis saatiin, että majatalon liiketoiminta olisi kannattavaa. Jotta majatalo pysyisi kannattavana, sen toimintaa tulisi tulevaisuudessa kehittää asiakaspohjaa laajentamalla sekä toimintoja monipuolistamalla.

Kieli
suomi

Sivuja 36
Liitteet 2
Liitesivumäärä 8

Asiasanat
kannattavuus, käänteinen tuloslaskelma, liiketoimintasuunnitelma, majatalo



THESIS
May 2021
Degree Programme in business administration

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
FINLAND
+ 358 13 260 600 (switchboard)

Author
Niina Tahkokallio

Title
Business Plan of Bed and Breakfast

Abstract

The aim of this thesis was to make a functional business plan for a bed and breakfast establishment. The purpose of this study was to investigate the profitability of business and gather information for making a business plan. The topic of the thesis is based on my own idea and interest to establish a bed and breakfast business.

For this thesis, I explored the structure of a business plan both from the theoretical perspective and from practice of bed and breakfast business. The knowledge base is based on relevant literature and Internet sources. The theoretical section of the thesis deals with operational environment, risks, marketing, vision, goals, values, necessary financial calculations, SWOT-analysis, legislation and required permissions. To evaluate the profitability of the business idea a reverse income statement was made. Information on the costs was gathered by interviewing the field manager of technical service in Ruokolhti and information on prices by studying the price levels of the competitors in the region.

The result of the reverse income statement showed that to make business profitable there should be 1 405 annual customers or four customers per night evenly distributed throughout the year. It is realistic to reach this objective even when seasonal variations and maximum capacity are considered. It was concluded that the bed and breakfast business would be profitable. To stay profitable, the business must be developed by expanding customer base and diversifying functions.

Language
Finnish

Pages 36
Appendices 2
Pages of Appendices 8

Keywords
bed and breakfast, business plan, profitability, reverse income statement

Sisältö

1	Johdanto	5
1.1	Taustaa	5
1.2	Yritysidea	6
1.3	Vertailu muihin opinnäytetöihin ja opinnäytetyön rakenne	7
2	Liiketoimintasuunnitelma	10
2.1	Mikä on liiketoimintasuunnitelma?	10
2.2	Mitä siihen kuuluu?	10
2.3	Visio, tavoitteet ja arvot	11
2.4	Toimintaympäristö	13
2.5	SWOT-analyysi	16
2.6	Taloudelliset laskelmat	18
2.7	Käänteinen tuloslaskelma	18
2.8	Riskit ja niiden hallinta	19
2.9	Markkinointi	20
2.10	Lainsäädäntö ja tarvittavat luvat	22
3	Opinnäytetyön tavoitteet	23
3.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja tulokset	23
3.2	Tutkimuskysymykset	23
3.2.1	Ensimmäinen kysymys: Millainen on yrityksen kustannusrakenne? Ja erityisesti kiinteistöstä aiheutuvat kustannukset	23
3.2.2	Toinen kysymys: Mikä on alueen tyypillinen hintataso?	24
3.2.3	Kolmas kysymys: Mitkä ovat remontti- ja investointikustannukset? ...	24
4	Toteutus	24
4.1	Tutkimusstrategia ja -tyyppi	24
4.2	Tutkimusmenetelmät	25
4.3	Tutkimusprosessi	26
4.4	Luotettavuus	27
4.5	Eettisyys	28
4.6	Rajoitukset	29
5	Tulokset	29
6	Pohdinta	32
6.1	Lähtökohta	32
6.2	Toteutus	33
6.3	Tulokset ja tulevaisuus	34
	Lähteet	35

Liitteet:

- Liite 1 Laskelmia
- Liite 2 Liiketoimintasuunnitelma

1 Johdanto

Matkailu on jatkuvasti kasvava toimiala, jonka merkitys Suomen kansantaloudelle on iso. Sen kautta Suomeen muodostuu uusia yrityksiä ja työpaikkoja, jotka tuovat toimeentuloa ja kehittyvää infrastruktuuria. Suomen työssäkäyvistä väestöstä 5,4 % työskentelee matkailualalla, ja luku vain kasvaa. Suomen bruttokansantuotteesta 8 % muodostuu matkailun seurauksena. Vuonna 2019 Suomessa oli yöpymisiä 23,1 miljoonaa, joista kotimaisia oli 16 miljoonaa ja ulkomaisia 7,1 miljoonaa. (MaRa ry 2021.)

Tässä opinnäytetyössä keskitytään kannattavuuteen ja tehdään liiketoimintasuunnitelma. Sen liikeidea on bed and breakfast -tyyppisen majatalon perustaminen Ruokolahdelle. Yritys tarjoaisi majoitusta aamiaisella keskeisellä paikalla luonnon äärellä vanhassa hirsirakennuksessa. Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä tietoja tarvitsen liiketoimintasuunnitelman tekemiseen, ja onko yrityksen perustaminen kannattavaa eli olisiko sen toiminta kannattavaa taloudellisesti sekä tehdä alustava liiketoimintasuunnitelma yritykselle.

1.1 Taustaa

Majataloksi kaavailtu rakennus rakennettiin vuonna 1923 Kirkonkylän kouluksi, jota kutsuttiin myös Vennonmäen kouluksi. Piirustukset koulusta laati arkkitehti Toivo Salervo Helsingistä. Koulurakennus on säilynyt pitkälti sellaisena, joksi se rakennettiin, lukuun ottamatta vesi- ja viemärijohtojen asennuksia. Syksyllä 1972 Ruokolahden kunnassa siirryttiin peruskoulujärjestelmään ja Vennonmäellä koulunpito loppui vuonna 1973, kun opetus siirrettiin vastavalmistuneeseen kirkonkylän keskuskouluun. Tämän jälkeen tilojen käyttäjinä ovat olleet Metsäkoulu ja kansalaisopisto. (Ruokolahti-Seura 2009, 73, 90–92.)

2000-luvulla Ruokolahden taideyhdistys remontoi kunnan tuella koulun EU:n leader-hankkeen rahoituksella Taitotaloksi. Hankkeella oli jaloja tavoitteita, kuten uusien toimitilojen kautta ja kulttuurisen hyvinvoinnin avulla elämänlaadun

parantaminen. Hanke sai ensin nimen Taiteiden talo, mutta muuttui pian Taitotaloksi. (Tonder 2021.) Rakennusta isännöi Ruokolahden Taideyhdistys ja osa tiloista oli kansalaisopiston käytössä ja osa taideyhdistyksen työ- ja näyttelytiloina.

Ruokolahdelle valmistui uusi ja uljas koulurakennus, vanhan keskuskoulun tilalle, kunnan keskustaan vuonna 2018, ja sinne keskitettiin myös kansalaisopiston toimintoja. Samalla kaikki kyläkoulut lopetettiin ja tyhjilleen jääneet koulurakennukset laitettiin myyntiin. Taitotalo joutui myös myytävien rakennusten listalle, koska kunnalla ei ollut sille enää käyttöä. Taideyhdistyksen suunnitelmat talon hankkimisesta itselleen kariutuivat, ja niinpä historiallinen melkein 100-vuotias Vennonmäen koulu eli Taitotalo on nykyään tyhjillään.

Valmistuttuani Agrologiksi (AMK) vuonna 2011 mietin, mitä töitä halusin todella tehdä. Päädyin Yrittäjyyskurssille, jossa lähdin kehittämään omaa yritystoimintaani, joka sitten kurssin jälkeen perustettiin. Yritys toimi vaihtelevasti neljän vuoden ajan, kunnes päätin, että oli aika kokeilla jotain muuta. Vuonna 2017 pääsin opiskelemaan tradenomiksi tarkoitukseni vahvistaa liiketoiminnallista ja taloudellista osaamistani. Yrittämisestä jäi palo sydämeeni ja tarkoitukseni on koko ajan ollut palata jonain päivänä yrittäjäksi sopivan tilaisuuden tullen.

1.2 Yritysidea

Kotimainen matkailu on tällä hetkellä kovassa nosteessa, ja erityisesti ihmisiä kiinnostaa aktiivinen lomailu ulkoilmassa tai Suomea autolla kiertäen. Ruokolahden taajama onkin oiva pysähdys- tai lomailupaikka sijaintinsa, aktiviteettiensä ja nähtävyyksiensä sekä kauniin ympäristönsä takia. Moni matkailija ei aktiivilomalla halua kallista hotellimajoitusta vaan heille riittää hyvä sänky, jossa nukkua yö, ja aamiainen, josta saa energiaa uuteen päivään.

Ruokolahti on Saimaan sylissä oleva maaseutusaaristo, jossa aktiviteettejä ja historiallisia nähtävyyksiä riittää. Majatalorakennus on osa tätä Ruokolahden ri-

kasta historiaa. Vanhaa ympäristöä ja rakennusta hyödynnetään, mikä luo paikalle vahvan identiteetin ja kilpailuedun alueen matkailussa. Paikan ja Ruokolahden vaiherikasta historiaa arvostetaan ja hyödynnetään sekä jaetaan siitä kiinnostuneille.

Majatalon alakerrassa niin sanotussa asunto-osassa on kolme huonetta ja keittiö sekä wc. Kouluosassa on kaksi isoa luokkaa sekä aula. Asunto-osan huoneet ovat käyttökelpoisia sellaisenaan ja tarvitsevat vain sisustuksen. Alakerran wc:tä laajennetaan niin, että siihen saadaan suihkutila. Alakerran keittiöön tarvitaan kylmäsäilytystä sekä pientä pintaremonttia. Keittiö on yrityksen käytössä. Toisesta isosta luokasta kalustetaan aamiaishuone ja mahdollinen juhlatila. Toinen luokka jää yrittäjän omaan käyttöön. Aulatilasta tehdään majatalon vastaanotto kalusteineen.

Yläkerrassa asuinosa on keittiö ja kaksi huonetta sekä wc. Yläkerran kaksi isoa luokkaa jätetään toistaiseksi sellaisiksi kuin ne nyt ovat. Ne mahdollistavat esimerkiksi urheiluseurojen edullisen lattiamajoituksen, koska lähitöllä olevassa liikuntahallissa pidetään paljon turnauksia. Lisäksi isoissa luokissa voi järjestää ryhmille kursseja, esimerkiksi pilatesta, joogaa ja shindoa. Yläkerran aulatilasta tehdään TV-huone. Yläkerran keittiö, huoneet ja wc ovat käyttökelpoisia sellaisenaan. Yläkertaan rakennetaan kylpyhuone sekä pyykkihuoltotilat. Yläkerran keittiöön on asiakkailta pääsy, jotta seuraavan päivän eväät saadaan kylmään ja asiakkailta on mahdollista valmistaa iltapalaa tai lämmittää perheen pienemmille syötävää niin halutessaan. Yrityksen tavoitteena on tarjota asiakkailleen kodinomaista vieraanvaraisuutta.

1.3 Vertailu muihin opinnäytetöihin ja opinnäytetyön rakenne

Theseus-tietokannasta löytyy 3 100 opinnäytetyötä hakusanalla ”liiketoimintasuunnitelma” ja 270 opinnäytetyötä hakusanalla ”majatalo”. Theseuksesta löytyy 10 opinnäytetyötä, jotka muistuttavat omaani, eli niissä tehdään liiketoimintasuunnitelma majataloon, majoitusliikkeelle tai B&B:lle ja/tai ollaan perustamassa sellaista. Näissä opinnäytetöissä yrityksiä ollaan perustamassa

muun muassa Iso-Britanniaan, Ranskaan, Tampereelle ja Pohjois-Karjalaan. Seuraavaksi esittelen Humalojan, Hekkalan ja Ronkosen opinnäytetyöt.

Humalojan (2019) opinnäytetyön aihe on Villa Korkatin liiketoimintasuunnitelman kehittäminen. Hänen tarkoituksensa on päivittää Villa Korkatin liiketoimintasuunnitelma niin, että se huomioi nykyhetken ja lähitulevaisuuden tarpeet. Yritys on perustettu vuonna 2015 eikä silloin tehtyä suppeaa liiketoimintasuunnitelmaa ole sen jälkeen päivitetty, vaikka yritystoiminta on kehittynyt. Humalojan opinnäytetyö pyrkii myös vastaamaan kysymyksiin: minkälainen pitäisi hyvän liiketoimintasuunnitelman olla ja miksi sen tekeminen on tärkeää. Humaloja haastatteli opinnäytetyötä varten 4 pk-yrittäjää 3:lta eri alalta. Haastattelut koskivat liiketoimintasuunnitelmaa, sen tarpeellisuutta ja kehittämistä. Liiketoimintasuunnitelman tekemisessä Humaloja käytti monia eri valmiita pohjia, jotta siitä saataisiin yrityksen näköinen ja sen erityispiirteet huomioiva. Valmis liiketoimintasuunnitelma on salainen liite. (Humaloja 2019.)

Hekkalan (2020) opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman tekeminen aloittavalle, pienimuotoista majoitustoimintaa harjoittavalle yritykselle. Hekkalan oma kiinnostus aiheeseen johti opinnäytetyöhön aivan kuten minullakin. Hekkalan selvittää onko yritystoiminta kannattavaa valmiina olevilla resursseilla, mutta hänen laskelmansa painottuvat kapasiteettiin. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen Hekkala käytti valmista liiketoimintasuunnitelmapohjaa, jota on käyttänyt opinnoissakin. Hekkala sai tulokseksi, että majoituksen hinta voi pysyä kilpailukykyisenä, jos kapasiteetin käyttöaste on tarpeeksi korkea ja tällöin päästään myös tulostavoitteeseen. (Hekkala 2020.)

Ronkonen (2020) tekee opinnäytetyössään perustettavan majataloyrityksen liiketoimintasuunnitelman. Majataloyritys olisi tarkoitus perustaa Kontiolahdelle Pohjois-Karjalaan, kun taas omani sijaitsee Ruokolahdella Etelä-Karjalassa. Opinnäytetyöllä on toimeksiantajana yksityishenkilö, kun taas minä olen oma toimeksiantajani. Liiketoimintasuunnitelma perustuu toimeksiantajan tekemään alustavaan suunnitelmaan ja Hekkalan keräämään tietoon ja omiin havaintoihin. Tuloksena oli toimiva liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle, jonka avulla

hän voi perustaa yrityksen. Yrittäjä sai myös opinnäytetyöstä uusia näkökulmia yritystoiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen. (Ronkonen 2020.)

Samantyyppisiä opinnäytetöitä kuin oma on siis tehty muutamia. Kuitenkin jokainen opinnäytetyö on uniikki, erilainen ja toisistaan poikkeava. Oma opinnäytetyöni eroaa muista muun muassa siinä mihin se sijoittuu ja millainen sen kulttuurihistoria on. Sekä sen, että lasken kannattavuutta käänteisellä tuloslaskelmalla.

Tässä opinnäytetyössä selvitän ensin, mikä oikein on liiketoimintasuunnitelma ja miksi se tulee laatia. Seuraavaksi kerron, mitä tietoa liiketoimintasuunnitelmassa tulee olla ja miten se liittyy omaan työhöni sekä mitä lakeja ja lupia yrityksen toimintaan kuuluu. Näiden jälkeen käyn läpi opinnäytetyöni tavoitteet ja tutkimuskysymykset, minkä jälkeen selvitän tutkimuksen toteutuksen. Lopuksi kerron tulokset ja pohdin, mitä tulokset tarkoittavat, mitä voisin tehdä toisin muuttaakseni lopputulosta ja miten voisin kehittää yrityksen toimintaa tulevaisuudessa.

2 Liiketoimintasuunnitelma

2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?

Liiketoimintasuunnitelma on alkavan yrittäjän työkalu yritysidean esittelemiseen. Sen avulla myös kehitetään yritystoimintaa. Liiketoimintasuunnitelman laatimisella yritystoiminnan aloittamista suunnitteleva analysoi liikeideaansa. (Peltola 2015, 38.)

Omassa liiketoimintasuunnitelmassani kerään tietoa yrityksen perustamista varten. Lisäksi tutkin liikeideani kannattavuutta liiketoimintasuunnitelmaan liittyvien laskelmien avulla. Niiden perusteella päätän, onko minun järkevää perustaa tällainen yritys.

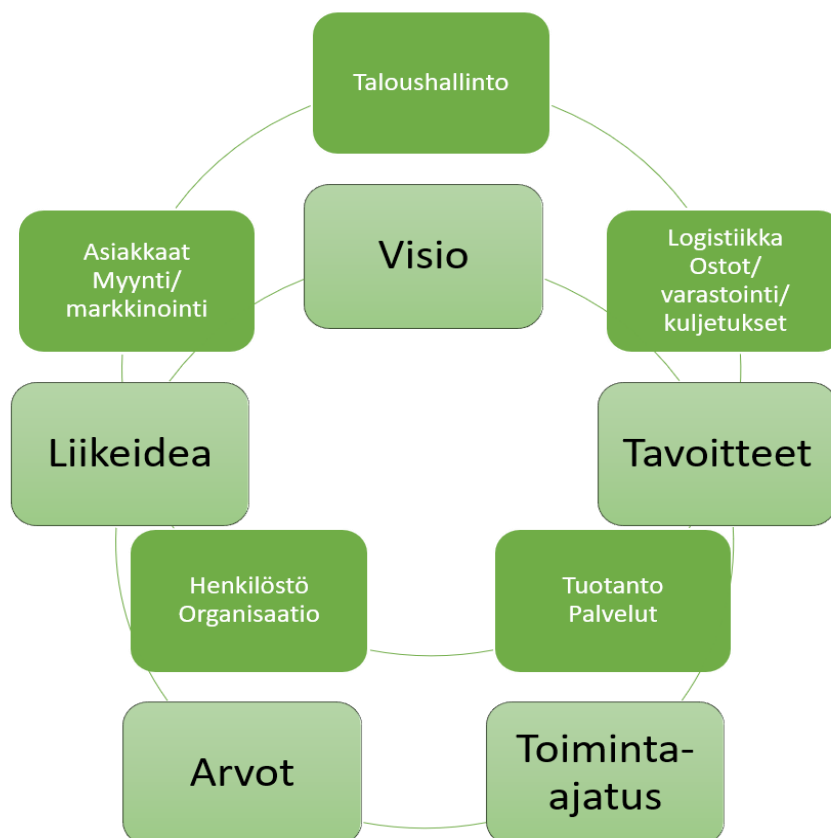
Yrityksen perustamisvaiheessa ja sen toimintaa eteenpäin suunniteltaessa liiketoimintasuunnitelma on tärkeä työkalu yrittäjälle ja sidosryhmille. Suunnitelma on myös kehittämisen ja arvioimisen keskeinen väline. (Peltola 2015, 42.) Liiketoimintasuunnitelma tarvitaan rahoittajille laina- ja tukipäätöksiä varten sekä yritysneuvojille starttirahan hakemista varten (Holopainen 2016, 13).

Koska olen ollut jo kertaalleen yrittäjä ja saanut oman osani starttirahasta, en voi sitä saada. Mutta aion kuitenkin näyttää liiketoimintasuunnitelman yritysneuvojalle saadakseni hänen ammattilaisen mielipiteensä yrityksestä ja sen kannattavuudesta sekä vinkkejä jatkotoimista. Tarvitsen liiketoimintasuunnitelman myös hakiessani rahoitusta yrityksen perustamiseen ja rakennuksen ostamiseen. Sen avulla voin myös kehittää yritystä jatkossa.

2.2 Mitä siihen kuuluu?

Liiketoimintasuunnitelman sisältö vaihtelee hieman sen mukaan, millainen yritys on kyseessä ja mitä se tarvitsee suunnitelmalta. Useimmiten liiketoimintasuunnitelma sisältää liikeidean ja tietoa muun muassa yrityksestä, yrittäjästä, markkinoista, kilpailijoista, asiakkaista, riskeistä ja rahoituksesta, SWOT-analyysin

sekä laskelmia (Peltola 2015, 182–204; Yrityksen-perustaminen.net 2021). Kuviossa 1 Alikoski ym. (2016, 48) ovat listanneet liiketoimintaan liittyvät tekijät.



Kuvio 1: Liiketoimintaan liittyvät tekijät (Alikoski ym. 2016, 48).

Omaan liiketoimintasuunnitelmaani kuuluu muun muassa visio, tavoitteet, arvot, toimintaympäristö eli asiakkaat, kilpailijat ja sijainti, SWOT-analyysi, markkinointi, riskit ja taloudelliset laskelmat.

2.3 Visio, tavoitteet ja arvot

Visio kertoo, mitä yrityksessä halutaan saavuttaa, ja sen tulevaisuuden suunnitelmista (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 47). Yritykseni visio on saavuttaa pysyvä jalansija markkinoilla, olla taloudellisesti kannattava ja kehittää toimintaa eteenpäin.

Yrityksen tavoitteet kuvataan toiminnan punaisena lankana, joka määrittää sen suunnan. Tavoite on käytännönläheisempi kuin visio, ja sillä pyritään saavuttamaan tulevaisuuden menestyminen ja tuloksellisuus. Yrityksen toiminta perustuu tavoitteisiin. (Alikoski ym. 2016, 47–48.) Yritykseni tavoitteita ovat, että viiden vuoden päästä yritys on saavuttanut tunnettavuutta ja jalansijan Ruokolahden yritys kentässä, aloitukseen tarvittavat lainat on saatu maksettua pois ja yritys on kehittänyt toimintaansa esimerkiksi saavuttamalla vuodepaikkojen maksimin sekä voin olla täysipäiväinen yrittäjä ja tienata sillä elantoni.

Arvot ohjaavat tienviittojen tapaan yrityksen toimintaa visioon. Arvot ovat myös yrityksen yhteisiä pelisääntöjä. (Alikoski ym. 2016, 49.) Kuviossa 2 näkyvät majatalon arvot, joilla tarkoitetaan ohjeita ja periaatteita, joiden tulee näkyä päivittäisessä yritystoiminnassa.



Kuvio 2: Majatalon arvot.

Ruokolahti, Saimaan ja 500 järven ja saarien kokonaisuus, tarjoaa luonnossa liikkumiseen ja harrastamiseen hyvät puitteet. Luonnossa olemisen kauneus tuo mielenrauhan kasvua ja siksi luonto on ympäristönä yksi arvoista. Kierrättämi-

nen ja kestävä kehitys antavat puitteet vanhan hirsirakennuksen antamalle imagolle, jossa käytetään kestäviä, vanhojakin kalusteita ja materiaaleja. Siitä syntyy myös viihtyisyys ja kodinomaisuus. Markkina-arvo tässä tapauksessa arvona perustuu muihin kuin taloudellisiin seikkoihin. Yrityksen toimiala ja selkeys sekä rehellisyys, ulkoiset suhteet luovat kuvan markkina-arvosta. Samoin luonnossa liikkuva asiakaskunta ja yrittäjän innovaatio- ja uudistumisvalmius.

Koulutus ja kokemus luo pohjaa arvomaailmassa ja rohkeus sekä ennakkolullottomuus puolestaan tuo rikkautta yrityksen toimintaan. Kun toimitaan asiakkaita ja itseään kunnioittaen, sitoutuu työhönsä ja arvostaa sitä. Myös omasta jaksamisesta ja hyvinvoinnista tulee pitää huolta.

Menestys toteutuu ja saadaan jatkumaan pitämällä hyvää huolta hyvästä ja oikeanlaisesta imagosta. Lisäksi talouden pitää pysyä kunnossa pitkällä tähtäimellä, yrityksen vakavaraisuus on tärkeää. Talous pysyy kunnossa vain, jos yritystä kehitetään eikä jäädä paikoilleen. Maailmaa tulee seurata, jotta tehtäisiin oikeita asioita, oikeaan aikaan ja oikein.

Asiakaslähtöisyys perustuu räätälöityihin palveluihin, jotka kohdistuvat asiakkaan tarpeisiin. Pitämällä kiinni sovitusta asioista saavutetaan luotettavuus ja asiakastyytyväisyys. Samoin olemalla luotettava yritys myös toiset yritykset voivat tehdä yhteistyötä kanssamme.

2.4 Toimintaympäristö

Toimintaympäristö tarkoittaa yrityksen ja sen toimijoiden ympäristöä, jossa varsinainen yritystoiminta tapahtuu. Toimintaympäristön tarkastelu luo pohjan yrityksen toiminnalle. Ennakointi tekemisenä ja keskittyminen oleellisiin asioihin antavat mahdollisuuden toimintaympäristön muutoksiin. Kysyntä ja kilpailu ovat yrityksen toimintaympäristöä, kuten kuviosta 3 ilmenee. (Alikoski ym. 2016, 30–31.)



Kuvio 3: Yrityksen toimintaympäristö (Alikoski ym. 2016, 30).

Asiakkaat ovat kaikkien yritysten tärkein sidosryhmä (Peltola 2015, 44). Alikoski ym. (2016, 31) muistuttavat seuraavaa: jotta yrityksen markkinointi kohdennettaisiin oikealle kohderyhmälle, yrityksen pitää kaiken aikaa olla tietoinen siitä, keitä sen asiakkaat ovat. Peltolan (2015) mukaan yrityksen tulee varmistua, että kysyntää on riittävästi eli asiakkaita löytyy tarpeeksi. Hän tiivistääkin asiakkaiden tärkeyden toteamalla, että “ilman asiakkaita ei ole yritystoimintaakaan”. (Peltola 2015, 86.)

Yrityksen tulee tietää samalla toimialalla ja markkinalla toimivat muut yritykset eli kilpailijat (Peltola 2015, 91). Yrityksen tulee olla selvillä kilpailijoiden toiminnasta. Myös kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet pitää tietää. (Alikoski ym. 2016, 33.)

Yrityksen tyyppi vaikuttaa sen sijaintiin. Lähiympäristön asiakasmäärä ja palvelun tarvitsemistiheys määrittävät palveluyrityksen sijoittumista. (Alikoski ym. 2016, 36.) Majatalo sijaitsee Ruokolahdella Etelä-Karjalassa. Ruokolahdella on 5 030 asukasta ja kesällä väestömäärä lähes kaksinkertaistuu kesäasukkaiden ja mökkiläisten myötä, sillä Ruokolahdella on noin 4 000 loma-asuntoa. Ruokolahden pinta-ala on 1 219,85 km², josta 277,58 km² on vesistöä. Ruokolahdella

on noin 500 järveä ja lampea. (Ruokolahden kunta 2021a.) Majatalon sijainti on hyvä, koska se on lähellä Saimaata ja palveluita sekä aivan valtatie 62 vieressä.

Ruokolahdella on 18 majoitusyritystä, joista löytyy niin mökkimajoitusta kuin hotellikin (Ruokolahden kunta 2021b). Kolme varteenotettavinta kilpailijaa ovat Hotelli Hirsiranta, Maatilamatkailu Hertta ja Seurakuntaopisto Jaakkiman kampus.

Hotelli Hirsiranta on hotelli-ravintola, joka sijaitsee Saimaan rannalla Salosaaressa lähellä taajamaa. Hotellissa on 12 huonetta ja muutama mökki, ja se toimii Booking.com-varausjärjestelmän kautta. Hotelli aloitti vuonna 2019 nykyisellä konseptilla. (Hotelli Hirsiranta 2021.) Yrittäjä koetti jo muutama vuosi sitten eri konseptilla, mutta se ei toiminut. Hotelli on aiemmin ollut venäläisomistuksessa sekä lomakotina, jossa tarjottiin sosiaalista lomatoimintaa. Sen vetovoimatekijänä on sijainti Saimaan rannalla. Heikkoutena taas on yrittäjien kokemattomuus majoitus- ja ravintolatoiminnassa, joka näkyy ehkä liian korkealle asetetussa rimassa.

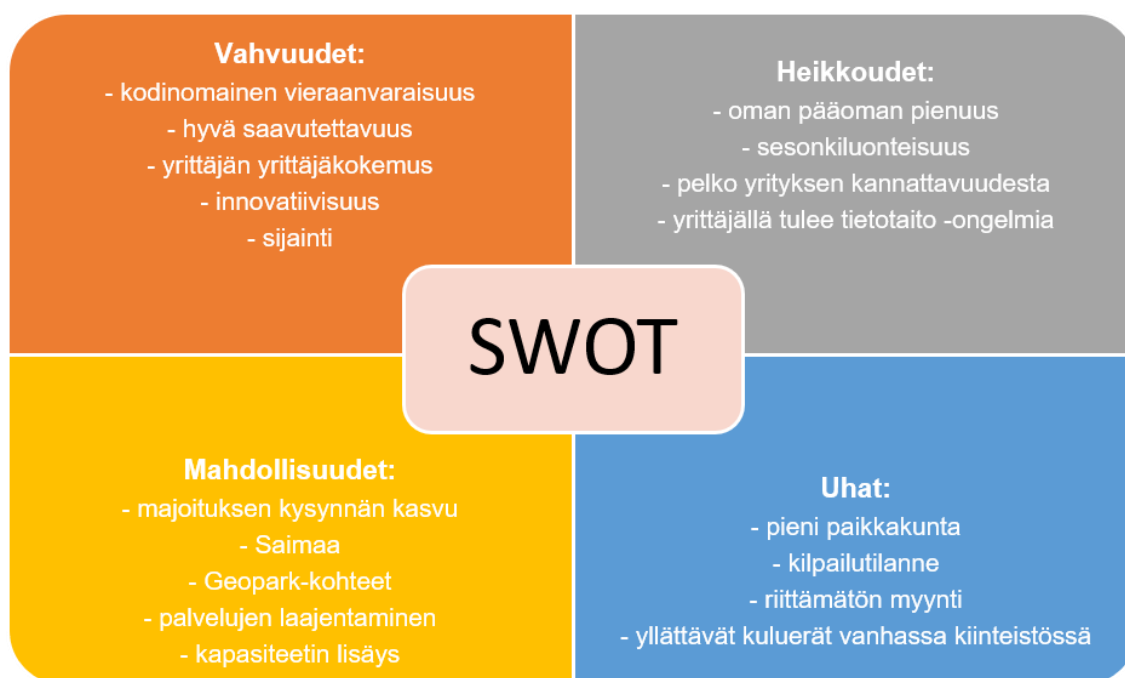
Maatilamatkailu Hertta sijaitsee tien vieressä Äitsaassa, ja siellä on muutama huone ja saunaosasto sekä juhlatila entisessä navettarakennuksessa. Paikassa on eläimiä ja vierestä kulkee Saimaan pyöräilyreitti. Vetovoimatekijänä ovat maaseudun näkymät ja se, että kyseessä on pieni kohde. Haittana puolestaan on syrjäinen sijainti.

Seurakuntaopisto Jaakkiman kampus tarjoaa majoitustoimintaa opiskeluaikojen lomassa ja on ollut aiemmin kansanopisto. Vahvuutena on kesäaikaan iso kapasiteetti ja isot juhlatilat. Heikkoutena kuitenkin on, ettei kukaan päivästä vaan majoitus on ennakkovarauksella. (Seurakuntaopisto 2021.)

Majatalon suunniteltu kohderyhmä ovat kotimaiset ja ulkomaiset matkailijat. Osa on läpikulkumatkalla, kuten pyöräilijät ja road-tripillä olevat, ja osa tulee tarkoituksella Ruokolahdelle. Heitä vetävät Ruokolahdelle esimerkiksi retkeilyreitti ja muut aktiviteetit, historialliset nähtävyydet ja kaunis kirkonmäki sekä lukuisat luontokohteet, kuten myös geopark-kohteet.

2.5 SWOT-analyysi

SWOT-analyysin avulla yritys löytää toimintansa vahvuudet (Strengths) ja heikkoudet (Weaknesses) sekä tunnistaa toimintaansa liittyvät mahdollisuudet (Opportunities) ja uhat (Threats). Yritys pyrkii vahvistamaan vahvuuksiaan, korjaamaan heikkoudet, tekemään mahdollisuuksista vahvuuksia sekä vähentämään ja poistamaan uhkia. Yrityksen liikeideaa voidaan täsmentää, suunnitella ja kehittää edelleen SWOT-analyysin avulla. (Alikoski ym. 2016, 41.) Vahvuudet ja heikkoudet ovat yrityksen sisäisiä, ja mahdollisuudet ja uhat tulevat yrityksen ulkopuolelta. Alapuolen kuviossa 4 on majatalon SWOT-analyysi.



Kuvio 4: Majatalon SWOT-analyysi.

Majatalon vahvuuksissa kodinomainen vieraanvaraisuus koostuu karjalaisesta välittömyydestä, talon kodinomaisesta sisustuksesta, talon ilmapiiristä ja ympäristöstä. Saavutettavuus kunnan keskustaaajamassa ja valtatie 62:n varrella luo hyvät vahvuudet majatalon toiminnalle. Koen että myös oma yrittäjäkokemukseni paikkakunnan yrittäjäkentässä luo mahdollisuuksia muun muassa verkostoitumiseen ja antaa ns. potkua uuden yritystoiminnan innovatiiviseen aloittamiseen ja kehittämiseen. Sijainti puolestaan lähellä Ruokolahden matkailun tärkeintä vetovoimatekijää, kuuluisaa kirkonmäkeä, on loistava, kuten myös Saimaan rannat ja monien mahdollisuuksien luontoelämykset.

Mahdollisuudet kysynnän kasvuun ja kapasiteetin lisäykseen luo muun muassa se, että Ruokolahti kuuluu Saimaan geopark-kohteisiin, sillä geoparkit ovat erittäin suosittuja matkailun toimintamalleja. Matkailun vetovoiman näkökulmasta geopark-alueet ovat rinnastettavissa esimerkiksi kansallispuistoihin. (Ruokolahden kunta 2021 c.) Kirkonmäen ympäristöön onkin valmistumassa vuonna 2021 historia-geologiapolku (Tammisto-Tahkokallio 2021). Samoin voimakkaassa kasvussa oleva pyöräilybuumi luo kysynnän kasvua, sillä polkupyörällä Saimaan saaristoreitille matkailijat tarvitsevat majoitusta. Eli näiden mahdollisuuksien kasvu ja lisäys mahdollistaa huoneluvun ja vuodepaikkojen kasvattamisen.

Heikkouksissa sesonkiluonteisuus on matkailuyrityksissä ongelma, kun kesällä on asiakkaita, mutta talvet ovat hiljaisia. Silloin ei mennä luontopolulle eikä polkupyöräilemään. Markkinointi pitää kohdistaa muina vuodenaikoina esimerkiksi urheiluseurojen turnauksien majoitusmahdollisuuksiin, laturetkeilijöihin, laskettelurinteen ja Saimaa Bikeparkin käyttäjiin, kokous- ja koulutusjärjestäjiin sekä perhekokoonnutumisiin, jolloin sesonkiluonteisuutta on mahdollista pienentää. Oman pääoman pienuus on iso ongelma, sillä käynnistykseen, remontointiin, kalustukseen ja hankintoihin kuten myös kiinteistön ostoon on haettava lainarahaa. Tällöin tulee myös pelko yrityksen kannattavuudesta ja elinkaaresta. Tietotaito-ongelma voi syntyä odottamattomista ongelmista, esimerkiksi rakennukseen liittyvistä ja omaan jaksamiseen kohdistuvista paineista, jolloin tiedot ja taidot ovat vähissä.

Uhkien kentässä pieni paikkakunta voi olla rasite, sillä rakennuksen elämä taiteiden tyyssijana on tunteisiin menevä asia. Majataloksi muuttaminen voi aiheuttaa vastustusta. Kilpailutilanne majoitustoiminnassa voi poikia uusia yrityksiä, mökkimajoitus kasvaa korona-aikana ja ihmiset haluavatkin hotellitasoista yöpymistä. Kilpailutilanne elää vallitsevien olosuhteiden ja suhdanteiden mukaan. Pieni myynti ei kata kuluja, eikä yrittäjä voi nostaa palkkaa, joten tulot ovat riittämättömiä kannattavuuden kannalta. Vanhassa rakennuksessa voi tulla yllättäviä asioita eteen, kuten katto alkaa vuotaa, vesijohto rikkoontuu tai lämmityskustannukset nousevat hintatason kohotessa ja tällöin on taas kannattavuus vaarassa.

2.6 Taloudelliset laskelmat

Yrityksen toimintaa tulee tarkastella myös kannattavuuden ja taloudellisuuden näkökulmasta. Yrityksen asiakkailtaan myyntituottoina saamien tulojen tulee kattaa päivittäiset toimintakulut sekä investoinnit ja lainalyhennykset korkoineen. Niitä seurataan kassakirjalla, kassakoneen myyntiraporteista ja myyntireskontrassa (laskutus). Osto- ja muita kululaskuja taas seurataan ostoreskontrassa. Reskontrissa seurataan pääasiassa laskujen oikeaa maksuaikaa. (Alikoski ym. 2016, 137.)

Yritystä perustettaessa tulee laskea, kuinka paljon rahaa tarvitaan liiketoiminnan käynnistämiseen, esimerkiksi rakennuksen ostoon ja remontointiin, viranomaismaksuihin sekä kalusteiden ja laitteiden ostamiseen. Sitä kutsutaan investointilaskelmaksi. Rahoituslaskelma pitää myös tehdä. Siinä lasketaan, kuinka paljon on omaa rahaa investoitavaksi yritykseen ja kuinka paljon tarvitaan lainaa ja tukia ulkopuolisilta rahoittajilta. (Peltonen 2015, 193–196.)

2.7 Käänteinen tuloslaskelma

Käänteisellä tuloslaskelmalla selvitetään, onko suunniteltu yritystoiminta kannattavaa. Se on nopea tehdä ja liikeidean eri versioiden vertailu on helppoa. Käänteinen tuloslaskelma näyttää liikeidean vahvuudet ja heikkoudet taloudellisesta ja ajallisesta perspektiivistä. Se lähtee asetetuista tavoitteista ja kertoo yritystoiminnan vaaditun laajuuden, jolla niihin päästään. (Immonen 2021.)

Käänteisessä tuloslaskelmassa aloitetaan muihin kannattavuuslaskelmiin nähden toisesta päästä eli se mitä muut laskelmat saavat tulokseksi onkin käänteisessä tuloslaskelmassa aloittava luku. Ensiksi pitää siis määritellä voittotavoite, joka suojaa yritystä yllättävien muutosten varalta. Seuraavaksi tulee laskea kiinteät kustannukset, joita ovat esimerkiksi palkat, vuokra, kirjanpito ja sähkö sekä arvioida poistot. Sitten lasketaan yhden tuotteen tai palvelun myyntikate vähen-

tämällä hinnasta sen tuottamiseen tai ostamiseen kuluvat muuttuvat kustannukset. Viimeisessä vaiheessa lasketaan tarvittava myyntimäärä jakamalla kiinteiden kustannusten ja voittotavoitteen summa myyntikatteella. (Immonen 2021.)

2.8 Riskit ja niiden hallinta

Riski mielletään yleensä yrityksissä niin, että on vaara tappion tai vahingon aiheutumisesta yritykselle. Näitä asioita on paljon yritystoiminnassa. Riskit jaotellaan yleisesti liikeriskeihin, omaisuusvahinkoihin, rikoksiin, keskeytys- ja riippuvuusvahinkoihin, henkilöriskeihin ja vahingonkorvausvaatimuksiin. (Peltola 2015, 102.) Riskienhallinnan laajuus ja siihen sidoksissa olevat vastuut määräytyvät yrityksen koon ja toiminnan luonteen mukaan (Alikoski 2016, 142). Riskeiltä suojautumiskeinoja ovat välttäminen, pienentäminen, jakaminen, siirtäminen ja riskin jättäminen omalle vastuulle (Peltonen 2015, 106).

Majataloon liittyvät riskit ovat hyvin yleisiä yrityksille. Aina on olemassa riski, että yritys ei sitten loppujen lopuksi kannatakaan tai markkinatilanne muuttuu vieden asiakkaat. Ihmisten kanssa työskennellessä toimintaan liittyy aina riskejä: asiakkaan kanssa voi sattua vahinkoja, kuten väärinymmärryksiä esimerkiksi allergioiden suhteen, tai loukkaantumisia, tai asiakas voi olla tyytymätön. Iso riski liittyy taloon itseensä ja sen ikään ja rakenteisiin, joku voi myös murtautua sisään ja varastaa jotain, tai voi syttyä tulipalo tai sattua vesivahinko. Isoin riski on yrittäjä itse: voi sattua tapaturma tai vakava sairastuminen, tai yrittäjä ei vain enää jaksa.

Majatalo voi hallita näitä riskejä turvajärjestelmällä, vakuutuksilla, palohälyttimillä ja pitämällä laadusta ja palvelujärjestelmästä ja talosta itsestään hyvää huolta. Yrittäjän pitää olla tarkkaavainen asiakkaiden kanssa ja talon kunnon ja sen rakenteiden suhteen sekä pitää itsensä ajan tasalla vallitsevasta markkinasta ja mahdollisista asiakkaista sekä kehittää toimintaansa sen mukaan. Pitää niin sanotusti pysyä ajan hermolla. Yrittäjän tulee myös huolehtia itsestään ja jaksamisestaan sekä tukiverkkojen olemassaolosta ja niiden hyödyntämisestä.

2.9 Markkinointi

Markkinoinnin perustarkoituksena on tuoda yritysten tuotteet ja palvelut ihmisten eli potentiaalisten asiakkaiden tietoisuuteen. Yrittäjän on suunniteltava omalle yritykselle järkevät markkinointikeinot sekä potentiaalisten asiakkaiden ja markkinointibudjetin suhde. Hyvä kilpailukeino pienille yrityksille on yhdistää voimansa muiden pienten yritysten kanssa ja kilpailla yhdessä isoja yrityksiä vastaan tai vaikkapa kansainvälistyä yhdessä. (Peltola 2015, 44, 46, 94).

Keskenään kilpailevat yritykset voivat myös verkostoitua ja tehdä yhteistyötä, jos se hyödyttää kumpaakin osapuolta esimerkiksi pienentämällä kustannuksia. Näin kilpailijoista onkin tullut yhteistyökumppaneita. (Alikoski ym. 2016, 35.) Majatalon kannattaa verkostoitua kunnan elinkeinosihteerin ja muiden alueen yrittäjien, erityisesti matkailuyrittäjien, kanssa, miksei yrittäjien kanssa valtakunnallisestikin sekä matkailun edistämistahojen, matkailuneuvonnan ja yrittäjäjärjestöjen kanssa, koska verkostoitumisesta saa vertaistukea, neuvoja, tietoa ja taloudellista hyötyä sekä markkinointimahdollisuuksia.

Majatalon mainonnassa keskitytään kunnollisiin kotisivuihin, somemarkkinointiin, kuten Facebookiin ja Instagramiin, sekä mainoksiin joillakin ilmoitustauluilla ja matkailuyrityksissä. Lisäksi julkaistaan mainoksia harkitusti jossakin valtakunnallisessa lehdessä ja matkailun yhteisjulkaisussa.



Kuvio 5: Majatalon markkinointisuunnitelma.

Kuviossa 5 kuvataan Majatalon markkinointisuunnitelma eli vastataan kysymyksiin mitä, kenelle, miksi ja miten. Mitä: majatalo tarjoaa edullista majoitusta 2–4 hengen huoneissa ja yhteismajoitustiloissa sekä maittavan aamiaisen.

Kenelle: matkailussa luonto ja geologia ovat nouseva trendi ja toimintamalleina suosittuja, sillä muun muassa luonnon parantava kauneus harmonisoi. Neljän saaren polkupyöräreitti Suur-Saimaan vesistön maisemiin tuo puolestaan polkupyöräilijöitä paikkakunnalle. Ulkomaalaisista venäläiset ovat nyt jo löytäneet rauhalliset reitit matkailulle Suomessa ja kun rajat milloin aukeavat, on siinä myös markkinoinnin paikka.

Miksi: helppo ja vaivaton sekä mutkaton paikka. Laaja piha-alue pysäköinnille, niin autoille, vaunuille kuin pyörillekin. Lyhyt matka muihin kunnan palveluihin ja nähtävyyksiin.

Miten: Facebookissa ja Instagramissa on helppo tiedottaa tarjouksista ja laittaa kuvia ja muuta tietoa. Kunnan nettisivuilla on listattu kaikki majoitusta tarjoavat yritykset yhteystietoineen. 6-tien matkailukansio antaa kattavan otannan sen varrella olevista matkailupaikoista. Tosin majatalo sijaitsee valtatie 62:n varrella, mutta esimerkiksi kirkonmäen kotiseutumuseon mainos on siinä, joten matkailija voisi suunnata tällöin Ruokolahdelle. Ilmoitustauluja on kunnassa monissa paikoissa: kylissä, kaupoissa, rannoilla ja reiteillä. Niissä esimerkiksi A4-kokoinen mainos toisi näkyvyyttä.

Pieni taitettu mukaan otettava esite esimerkiksi kirkonmäelle museoon, kahvilaan ja keskustajaman liikkeisiin antaisi tiedot majoitusmahdollisuudesta. Yhteistyötä voisi tehdä Ruokolahti-Seuran kanssa ja saada mainos historia-geologiapolun karttaan, joka on jaossa polun alussa. TVL:n opasteet tienvarsilla kohteista näkyvät kulkijoille ja tien 62 varrella ennen majatalon tienhaaraa on opastus kirkonmäen suuntaan, siihen yhteyteen voisi ehkä saada myös majatalo-opasteen sängyn kuvalla.

2.10 Lainsäädäntö ja tarvittavat luvat

Aamiaismajoitustoimintaa harjoittavan yrityksen tulee tehdä terveysuojelulain (763/1994) 13 §:n mukainen ilmoitus ja omavalvontasuunnitelma kunnan terveysuojeluviranomaiselle sekä pelastussuunnitelma pelastusviranomaiselle. Yrityksen tulee myös olla yhteydessä kunnan rakennusvalvontaviranomaiseen rakennuksen käyttötarkoituksen muutoksesta.

Yrityksen on noudatettava lakia majoitus- ja ravitsemistoiminnasta (308/2006), jossa määrätään muun muassa matkustajailmoituksen tekemisestä, matkustajarekisterin ylläpidosta ja matkustajatietojen luovuttamisesta. Markkinointiin liittyviä lakeja ovat muun muassa kuluttajansuoja-, kauppa- ja tuotevastuulait, joiden lisäksi yrittäjän tulee olla tietoinen toimialakohtaisista säännöksistä ja tuoteturvallisuudesta (Peltola 2015, 47).

3 Opinnäytetyön tavoitteet

3.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja tulokset

Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia majatalon liiketoiminnan kannattavuutta osana liiketoimintasuunnitelmaa ja kerätä tietoa liiketoimintasuunnitelman tekestä varten sekä tehdä alustava liiketoimintasuunnitelma.

Opinnäytetyön lopuksi pitäisi pystyä päättämään, perustetaanko majatalo vai ei vai pitääkö suunnitelmia muuttaa johonkin suuntaan, jotta yritys voitaisiin perustaa ja se olisi toimintakykyinen. Opinnäytetyön tuotoksena syntyy liiketoimintasuunnitelma.

3.2 Tutkimuskysymykset

Pääkysymys, johon opinnäytetyössä pyritään vastaamaan, on: kuinka paljon yritys tarvitsee asiakkaita ollakseen kannattava? Tähän saadaan vastaus käänteisellä tuloslaskelmalla, mutta jotta se saadaan tehtyä, tarvitaan lisätietoa eli kolme apukysymystä. Apukysymyksillä saatu tieto siirretään kannattavuuslaskelmaan, jonka avulla voidaan vastata pääkysymykseen.

3.2.1 Ensimmäinen kysymys: Millainen on yrityksen kustannusrakenne? Ja erityisesti kiinteistöstä aiheutuvat kustannukset.

Ilman tietoa yrityksen kustannuksista ei pysty laskemaan sen kannattavuutta. Majatalon tapauksessa suurin osa kustannuksista aiheutuu kiinteistöstä, joten ne ovat kiinteitä kustannuksia eli ne tulee maksaa joka kuukausi, oli tuloja tai ei.

3.2.2 Toinen kysymys: Mikä on alueen tyypillinen hintataso?

Jotta voidaan laskea kannattavuus ja asiakasmäärä, täytyy tuntea yrityksen majoittumistulot. Asiakkaalta laskutettavan hinnan saa arvioitua, kun tietää, mitä muut alueen majoitusyritykset laskuttavat asiakkailta.

3.2.3 Kolmas kysymys: Mitkä ovat remontti- ja investointikustannukset?

Jotta pystytään laskemaan yrityksen kannattavuus käänteisellä tuloslaskelmalla, siihen tarvitaan kiinteiden kustannusten ja asiakkaalta laskutettavan hinnan lisäksi poistot. Ne lasketaan aloitusvaiheen investoinnista rakennukseen, sen remontoimiseen ja kalustamiseen.

4 Toteutus

4.1 Tutkimusstrategia ja -tyyppi

Tapaustutkimus on tutkimusstrategia, jossa tutkitaan ainoastaan yhtä tai muutamaa kohdetta tai kokonaisuutta. Tapaustutkimus antaa kohteesta tiedot yksityiskohtaisesti ja intensiivisesti. Tapausta analysoitaessa tulos ei ole yleistettävissä. Väljästi määrittyvää tapaustutkimusta voidaan analysoida eri menetelmin. (Jyväskylän yliopisto 2015.)

Empiirinen tutkimus on kokemusperäistä tutkimusta, kuten havainnointia ja mitaamista (Wikipedia 2015). Empiiristä tutkimusta ovat muun muassa lomakekyselyt, www-kyselyt, strukturoidut haastattelut, systemaattinen havainnointi ja koekelliset tutkimukset (Heikkilä 2014, 6).

Tapaustutkimus näkyy omassa opinnäytetyössäni niin, että siinä keskitytään syvällisesti omaan liikeideaani ja siitä tehtävään liiketoimintasuunnitelmaan.

Koska majatalo on suunniteltu perustettavaksi tiettyyn rakennukseen tiettyssä kunnassa, tuloksia ei voida yleistää kokonaan. Koska liiketoimintasuunnitelman

tekeminen on kokemuksellista eikä teoreettista tutkimusta, opinnäytetyöni on empiiristä tutkimusta.

4.2 Tutkimusmenetelmät

Määrällinen eli kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä tarkastelee tietoa numeerisesti. Tutkittavia asioita ja niiden ominaisuuksia selitetään numeroiden avulla. Kuinka paljon, kuinka moni ja kuinka usein ovat kysymyksiä, joihin menetelmällä pyritään vastaamaan. Tutkimustieto saadaan numeroina tai laadullinen aineisto muutetaan numeeriseen muotoon. Tulokset esitetään numeroina, jotka sitten selitetään sanallisesti. (Vilkkä 2007, 14.) Taulukossa 1 esitetään tutkimuskysymysten vastausten etsimiseen käytetyt menetelmät.

Nro	Kysymys	Menetelmä	Aineisto
1	Yrityksen kustannusrakenne	haastattelu	Tekninen toimialajohtaja
2	Alueen tyypillinen hintataso	havainnointi ja etsiminen	Internet
3	Remontointi- ja investointikustannukset	kartoitus ja tietämys	Internet

Taulukko 1: Tutkimuskysymysten menetelmät.

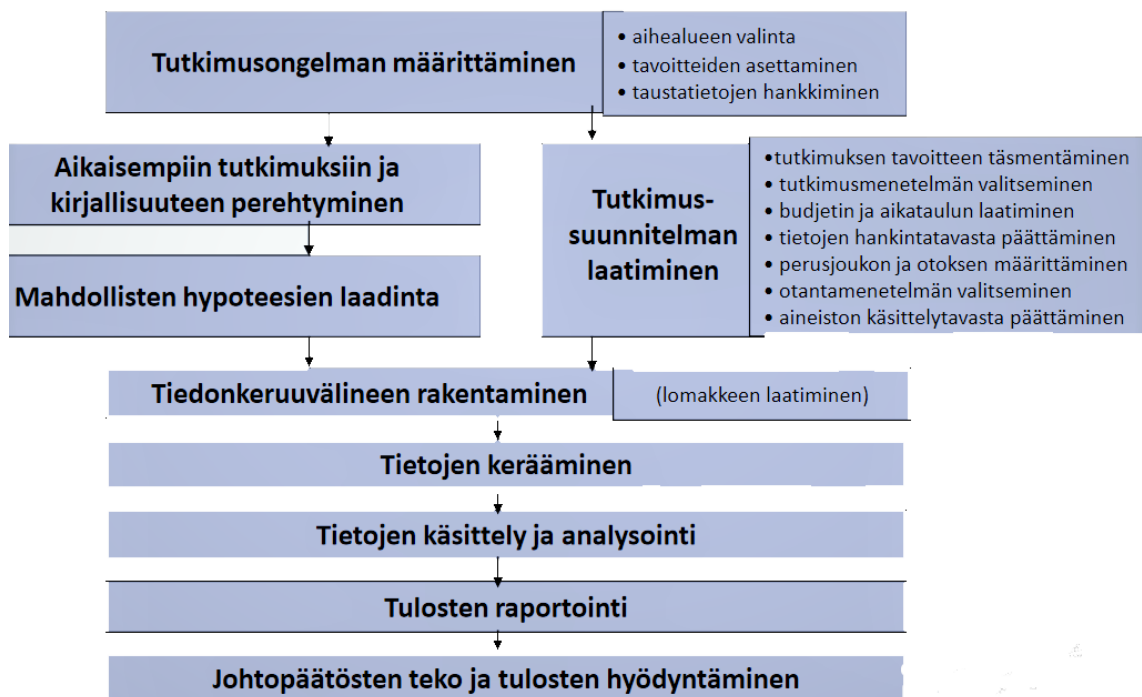
Ensimmäiseen apukysymykseen tietoja hankin sopimalla kunnan teknisen toimialajohtajan kanssa rakennuksen näytöstä. Ollessani tutustumassa rakennukseen sain häneltä tietoja lämmityskuluista, jotka koostuvat maakaasun kulutuksesta, ja sähkön kulutusluvut sekä muitakin rakennukseen liittyviä tietoja.

Toinen apukysymys koostuu Ruokolahdella toimivien majoitusyritysten hintatason selvittämisestä. Apuna käytän yritysten www-sivuja, Facebookin antamia tietoja sekä havaintoja yritys kentästä. Äitini teki syksyllä 2020 selvitystä juhlatilojen vuokrista perhejuhla varten, jolloin myös majoitushinnat olivat esillä.

Kolmanteen apukysymykseen etsin tietoa ja hintoja internetistä, jotka yhdistin omaan ja perheeni tietämykseeni remontoitokustannuksista ja tein kartoituksen tarvittavista huonekaluista ja laitteista sekä niiden hinnoista eri hankintapainoissa.

4.3 Tutkimusprosessi

Määrällinen (kvantitatiivinen) ja laadullinen (kvalitatiivinen) tutkimusprosessi eroavat toisistaan. Tässä käsitellään kvantitatiivista tutkimusprosessia, joka alkaa tutkimusongelman määrittämisellä. Seuraavaksi perehdytään aikaisempiin tutkimuksiin ja kirjallisuuteen sekä tehdään tutkimussuunnitelma. Varsinainen tutkimus käynnistyy tiedonkeruuvälineen laatimisella. Tietojen keruun jälkeen, ne käsitellään ja analysoidaan. Tästä saadut tulokset raportoidaan, jotta päästään viimeiseen vaiheeseen eli tulosten hyödyntämiseen ja johtopäätösten tekemiseen, kuten kuvioista 6 näkee. (Heikkilä 2014, 9.)



Kuvio 6: Kvantitatiivisen tutkimusprosessin vaiheet (Heikkilä 2014, 9).

Vaiheen nro	Vaihe
1	Tutkimusongelman määrittäminen
2	Aikaisempiin opinnäytetöihin ja kirjallisuuteen perehtyminen
3	Opinnäytetyösuunnitelman laatiminen
4	Kustannusten ja hintatietojen kerääminen
5	Laskelmien tekeminen
6	Tulosten raportointi
7	Johtopäätökset

Taulukko 2: Oman tutkimusprosessin vaiheet.

Oma tutkimusprosessini, jota kuvaan taulukossa 2, alkoi samalla tavalla kuin kuviossa 6 tutkimusongelman määrittämisestä ja aikaisempiin tutkimuksiin eli opinnäytetöihin ja kirjallisuuteen perehtymisellä. Opinnäytetyösuunnitelmani erosi hieman kuvion 6 tutkimussuunnitelman laatimisesta. Suunnitelmassani täsmennettiin tavoitteita, valittiin määräaika, milloin tulisi olla valmista ja päätettiin tutkimusmenetelmät. Omassa opinnäytetyössäni lähinnä kerään tietoa kiinteistön kustannuksista, muista kustannuksista ja kilpailijoiden hinnoista. Tietojen perusteella teen käänteisen tuloslaskelman, jonka tulosten perusteella voin päätellä onko yrityksen perustaminen kannattavaa vai ei.

4.4 Luotettavuus

Tutkimus on luotettava, jos se mittaa sitä, mitä pitikin, se ei sisällä virheitä ja se antaa oikeita ja tarkkoja tuloksia sekä on toistettavissa ja siitä saadaan samantyyppiset tulokset. Luotettavuus on varmistettavissa etukäteen huolellisesti suunnitteleminen ja tiedonkeruulla. (Heikkilä 2014, 11–12.) Heikkilä (2014, 14) on listannut kvantitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta edesauttavat asiat, joita ovat:

- selkeä ja tarkkaan rajattu tutkimusongelma
- selkeästi määritelty perusjoukko
- hyvä tutkimussuunnitelma
- hyvä kyselylomake

- harkiten valittu otantamenetelmä
- edustava ja tarpeeksi suuri otos
- sopiva tiedonkeruumenetelmä
- korkea vastausprosentti
- tilastollisten menetelmien hallinta
- selkeä ja objektiivinen raportti.

Oman tutkimukseni alue on selkeä asioiltaan ja rajautuu muutaman kilpailijan tietoihin sekä itse rakennuksen kulutietoihin. Varteenotettavien kilpailijoiden käyttäminen on riittävän suuri otos ja antaa luotettavan tiedon muun muassa hintatasosta. Rakennuksen tiedot kustannuksineen antava taho on kiinteistön omistavan kunnan tekninen toimi, jolla on kirjanpidossaan tarvittavat asiat. Tutkimussuunnitelman toteutus näillä seikoilla antaa riittävän luotettavan tuloksen tähän opinnäytetyöhön.

4.5 Eettisyys

Tutkimuseettisen neuvottelukunnan (2013, 6) mukaan tutkimus on eettisesti hyväksyttävää ja luotettavaa sekä tutkimuksen tulokset uskottavia ainoastaan, jos se on tehty hyvän tieteellisen käytännön mukaan. Vilkan (2007) mukaan tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että: ”tutkimuksen kysymyksenasettelu ja tavoitteet, aineiston kerääminen ja käsittely, tulosten esittäminen ja aineiston säilytys eivät loukkaa tutkimuksen kohderyhmää, tiedeyhteisöä eikä hyvää tieteellistä tapaa.” Tutkimuksessa tehdyistä valinnoista ja niiden perusteluista vastaa aina tutkija itse. (Vilka 2007, 90.)

Oman tutkimukseni tulokset ovat vain minun opinnäytetyötäni varten, joten kohderyhmiä ei loukata. Tutkimuksessa majataloksi tuleva on julkinen kunnallinen rakennus ja sen tiedot sekä käsiteltävät yritykset ovat myös julkisia. Saamiani tietoja, jotka tutkimuksessa ovat merkittäviä, käsittelen luottamuksellisesti ja rehellisesti sekä tarkasti. Henkilötietoja ei käsitellä tutkimuksessa.

4.6 Rajoitukset

Tutkimus keskittyy tietyn majatalon kannattavuuteen Ruokolahdella, joten luvut eivät päde muualla. Tämä rajoittaa kannattavuuslaskelmien käytön Ruokolahdelle ja tähän tiettyyn rakennukseen. Tosin kustannusrakenne voi olla käytettävissä muuallakin kuin vain tässä tutkimuksessa.

5 Tulokset

Ensimmäiseen tutkimuskysymykseen, millainen on yrityksen kustannusrakenne ja erityisesti kiinteistöstä aiheutuvat kustannukset sain vastaukset haastattelella Ruokolahden kunnan teknisten palvelujen toimialajohtajaa Jari Leppästä (2021). Hän kertoi, että lämmitysmuotona rakennuksessa on maakaasu. Koska rakennus on suuri, kaksikerroksinen vanha hirsitalo, sen lämmityksen kustannukset nousevat vuositasolla 11 500 euroon. Sähkөөn kuluu 500 euroa vuodessa ja veteen ja jäteveteen menee 300 euroa vuodessa. Näiden lisäksi on varmasti pienempiä kulueriä sekä talvella auras.

Toiseen tutkimuskysymykseen, mikä on alueen tyypillinen hintataso, etsin vastauksen tutkimalla kilpailijoiden nettisivuilta ja sosiaalisesta mediasta, lähinnä Facebookista, hintatietoja yhden hengen yhden yön majoituksesta. Koska Ruokolahdella on suurin osa majoitustarjonnasta mökkejä, tutkin myös muutamaa muualla Suomessa sijaitsevaa majataloa, jotka muistuttivat toiminnaltaan omaa majataloani. Hinnat vaihtelivat 26:sta 70:en euroon. Osaan sisältyi aamupala mukaan ja osassa joutui maksamaan aamupalasta erikseen, kuten taulukosta 1 näkyy. Hintojen tutkimisen ja pohdinnan jälkeen päätin itse veloittaa 40 euroa henkilöltä per yö ja aamiaisesta 6,50 euroa.

Majoitus	Aamiainen
40,00	5,00
68,00	
26,00	9,30
66,00	Sisältyy
48,00	Sisältyy
65,00	Sisältyy
70,00	10,00

Taulukko 3: Majoitushintojen vertailu.

Kolmanteen tutkimuskysymykseen, remontin ja investointien kustannuksista, etsin tietoa kalusteiden, petivaatteiden, sisustustavaroiden ja laitteiden hinnoista sekä remontin kuluista. Näistä sekä rakennuksen ostohinnasta tein investointilaskelman (taulukko 4). Rakennuksen pyyntihinta on 45 000 euroa. Remontissa rakennetaan yläkertaan kylpyhuone ja kodinhoitotila sekä remontoidaan alakerran wc-tilat ja keittiö. Näihin on arvioitu kuluvan 38 000 euroa. Kaikki ostettavat kalusteet ja tarvikkeet menevät majoitushuoneisiin eikä muualle tarvitse kalusteita hankkia, koska ne löytyvät entisen yrityksen jäljiltä ja perheen varastoista. Majoitushuoneisiin tarvitaan sängyt, patjat kerrossänkyihin, vuodetuolit, penkit, naulakot, pöydät ja peilit, mihin kuluu 7 800 euroa. Huoneisiin tarvitaan myös petivaatteet, lakanat, pyyhkeet ja muuta pientä koristetta 3 050 eurolla. Keittiöön tarvitsee ostaa jää- ja pakastinkaapit 1 000 eurolla. Investoinnit tekevät siis yhteensä 94 850 euroa.

Investointilaskelma:	
rakennuksen osto	45000
remontti	38000
koneet ja laitteet	1000
kalusteet	7800
tarvikkeet	3050
yhteensä	94850,00
kustannusylitysvaraus 10%	9485,00
investoinnit yhteensä	104335,00

Taulukko 4: Investointilaskelma

Pääkysymykseen, kuinka paljon yritys tarvitsee asiakkaita ollakseen kannattava, vastasin tekemällä käänteisen tuloslaskelman (taulukko 5). Siinä olevat poistot sain jakamalla viidellä vuodella investointilaskelman laitteet ja kalustuksen. Muuttuvat kustannukset sisältävät aamiaiskulut sekä huoneen siivouskulut ja lakanoiden pesun per asiakas. Markkinoinnin laskin omasta tuntipalkastani ja ajasta, jonka arvioin kuluvan sosiaalisessa mediassa markkinointiin per saavutettu asiakas. Käänteisen tuloslaskelman pohjalta laskin tarvittavan myyntimäärän, joka saadaan, kun yhteenlasketut kiinteät kustannukset ja voittotavoite jaetaan asiakaskohtaisella myyntikatteella. Tässä tapauksessa sain vastaukseksi 1 405 asiakasta vuodessa eli 117 asiakasta kuukaudessa eli 4 asiakasta per yö. Tällöin liikevaihdoksi tulisi 59 088,82 euroa vuodessa.

Käänteinen tuloslaskelma:	
voitto	15000
kiinteät kust. yhteensä	38260
poistot	1760
hintaa	42,07
muuttuvat kust. yht.	4,15
markkinointi	1,15
myyntikate	37,92

Taulukko 5: Käänteinen tuloslaskelma.

Näiden tutkimuskysymyksiin liittyvien laskelmien lisäksi tein käyttöpääoman tarve-, rahoitustarve- ja rahoituslaskelman, jotka ovat liitteessä 1. Käyttöpääoman tarvelaskelmassa laskin, mitä perustamis- ja käynnistämiskuluja muodostuu ja kolmen kuukauden, jolloin ei vielä tule riittävästi tuloja, kustannukset, joilla saisi katettua kaikki menot. Käyttöpääomaa tarvitsisi 9 855 euroa. Yrityksen rahoitustarve saadaan, kun lasketaan yhteen tarvittavat investoinnit ja käyttöpääoma ja lisätään näihin 10 prosenttia kustannusylitysvarausta. Tässä tapauksessa rahoitustarve on 115 175,50 euroa. Tämä on myös yrityksen rahoitustarve, joka muodostuu omasta rahoituksesta, tuista ja lainoista.

Näiden laskelmien, erityisesti käänteisen tuloslaskelman ja liiketoimintasuunnitelmaan (liite 2) tekemäni Minimimyyntikatetarvelaskelma 1. vuodelle ja Tulosuunnitelma 1. toimintavuodelle, avulla pystyy päättelemään, että tällainen suunnittelemani liiketoiminta olisi kannattavaa ainakin teoriassa. Neljä asiakasta per yö ei ole paljon verrattuna majoituskapasiteettiin, joka on maksimissaan 24 asiakasta ja vähintäänkin 6 asiakasta, jos kaikissa huoneissa majoittuu vain yksi henkilö. Tämä mahdollistaa myös kausivaihtelun, jolloin kesällä kaikki majoituspaikat saattavat olla täynnä joka yö ja hiljaisena aikana voi olla tyhjää.

6 Pohdinta

6.1 Lähtökohta

Valitessani opinnäytetyön aiheeksi majatalon perustamisen ja sen liiketoimintasuunnitelman sekä yrityksen kannattavuuden tavoitteenani oli toimivan majatalon perustaminen. Sain majataloon Ruokolahdelle vanhaan koulukiinteistöön vaikutteita yöpyessäni muutama vuosi sitten Varsinais-Suomessa entisessä meijerirakennuksessa olevassa majatalossa. Sen toteutus ja ideologia kiinnostivat minua, ja ajatus omasta saman tyyppisestä paikasta jäi mieleeni itämään. Haasteena koin aloittaessani työtä kaiken tiedon etsimisen vaikeuden ja itselleni selkiyttämisen. Tulokset osoittavat kannattavuudesta sen, että laskelmien perusteella majatalo toimintoinen kannattaisi. Iso kysymys on oman pääoman pienuus ja lainarahan iso osuus.

Tavoitteeksi kirjasin, että laina olisi maksettu pois viiden vuoden päästä. Laskelmista kuitenkin selviää, että tarvittava lainasumma on niin iso, ettei sitä kannata yrittää maksaa viidessä vuodessa vaan olen tehnyt laskelmat maksimilla yrityslaina-ajalla eli seitsemällä vuodella. Tavoitteisiin kuuluu myös täysipäiväinen yrittäjäyys ja elannon saaminen yrityksestä. Aloituslaskelmiin olen laittanut kuukausipalkaksi 1 500 euroa, mutta yrityksen kasvaessa ja kehittyessä sitä pitäisi nostaa, jotta saan laskut ja kaikki henkilökohtaiset menot maksettua.

6.2 Toteutus

Opinnäytetyön toteutuksessa iso asia oli itse rakennukseen (kuva1) ja sen tiloihin tutustuminen. Sain hyvän kuvan siitä, onko majoitustoiminta mahdollista kyseisissä tiloissa ja minkälaisia rakenteita ja muutoksia talo vaatii. Samoin teknisten palvelujen toimialajohtajan haastattelu avasi uusia näkökulmia. Näiden asioiden perusteella hahmottelin tilat ja niiden käytön, huoneluvun, vuodepaikat ja remonttitarpeet. Sain perusteet tavoitteenani olevaan liiketoiminnan suunnitteluun ja kannattavuuden tarkasteluun. Kilpailija-analyysin hintavertailu oli ehkä hiukan kapea johtuen paikkakunnalla olevien majoitusyritysten isosta kirjosta sekä erilaisesta tasosta. Lähikaupungin mahdollisuudet olisi ollut ehkä hyvä myös kartoittaa.



Kuva 1: Majatalorakennus.

Opinnäytetyötä tehdessäni olen toiminut eettisesti ja luotettavasti, sillä olen itse hankkinut tarvittavat tiedot, jotka ovat julkisia, vain omaa työtäni varten eikä siinä ole käytetty henkilötietoja. Laskelmissa olen pyrkinyt totuudenmukaisuuteen ja realismiin, jotta niistä saadaan mahdollisimman käyttökelpoiset tulokset. Ammatillisen kasvun kannalta opinnäytetyö on vaatinut minulta henkisiä sekä fyysisiä voimavaroja, mutta olen oppinut uusia asioita yrittäjyydestä, kannattavuudesta ja liiketoimintasuunnitelmaan tarvittavista asioista. On myös selvinnyt, että omaan utteruutta ja oma-aloitteisuutta sekä ratkaisukeskeisyyttä, jotka edesauttavat yrittäjyydessä. Näiden lisäksi olen huomannut olevani periksiantamaton, tavoitteellinen ja vastuullinen.

6.3 Tulokset ja tulevaisuus

Pohdintaa aiheuttaa vielä, haluanko todella yrittäjäksi perustamalla uuden yrityksen. Yrittäjän täytyy olla täysin valmis yrittäjän elämäntapaan, jossa ei vapaa-aikaa paljoakaan ole ja jossa yrittäjä on 24/7 kiinni yrityksessä ja täysin vastuussa siitä koko ajan. Tosin vastapainona yrittäjyyteen liittyy tiettyä vapautta, jota yrittäjyydessä rakastin. Yrittäjän tulee tuntee itsensä, vahvuutensa ja heikkoutensa, läpikotaisin ja osata käyttää niitä oikein.

Jos päätän edetä ja perustaa yrityksen, seuraava askel on ottaa yhteys yritysneuvojaan ja jutella hänen kanssaan muun muassa rahoitusvaihtoehdoista. Myös kuntaan pitää ottaa yhteyttä ja jutella vielä rakennuksen kunnosta ja käytännön toimenpiteistä sekä jättää tarjous. Jos haetaan tukia, pitää täyttää ja lähettää hakemukset ja hakea lainaa. Näiden lisäksi pitää keskustella kirjanpitäjän kanssa ja laittaa yritystä koskevat paperit kuntoon. Kun yritys on toiminnassa, rahoitus saatu ja rakennus ostettu, voi aloittaa remontin ja edetä siitä sitten kohti majatalon avaamista.

Alussa kirjasin visioksi kannattavuuden ja kehittämisen. Nämä saavutetaan mielestäni sillä, että kehitetään yrityksen toimintaa eteenpäin eikä jäädä paikalleen. Tulevaisuuden lisätoimintoja voisivat olla esimerkiksi kokoukset, juhlat, yritysten majoittaminen ja yhdessä muiden matkailutoimijoiden kanssa teemalomien tai virkistysretkien tarjoaminen ryhmille. Piha-aluetta voisi myös hyödyntää esimerkiksi kesäisin liikuntakurssien pitopaikkana. Pihalle voisi rakentaa istuskelualueita muun muassa nuotio- ja grillauspaikan, lapsille leikkialueen ja erilaisia puutarhaistutuksia, kuten hyötypuutarhan. Kiinteitä rakennuksia pihassa tulisivat olemaan autotalli ja varastoyhdistelmä sekä pihasauna, koska päärakennukseen ei tule saunaa. Toimintaa tulee kehittää myös kannattavuuden näkökulmasta, koska tulevaisuudessa vanhaa rakennusta on pakko korjailta ja remontoida, joten olisi hyvä asia, jos siihen olisi varaa eikä tarvitsisi ottaa isoa lainaa sitä varten. Tulevaisuutta ajatellen Majatalossa on potentiaalia.

Lähteet

- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Heikkilä, T. 2014. Kvantitatiivinen tutkimus -diasarja. <http://www.tilastollinentutkimus.fi/1.TUTKIMUSTUKI/KvantitatiivinenTutkimus.pdf>. 8.3.2021.
- Hekkala, L. 2020. Liiketoimintasuunnitelma pienimuotoista majoitustoimintaa harjoittavalle yritykselle. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/337097/Hekkala_Laura.pdf?sequence=2&isAllowed=y. 19.3.2021.
- Holopainen, T. (toim.) 2016. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Vantaa: Hansaprint Oy.
- Hotelli Hirsiranta. 2021. <https://hirsiranta.fi/fi/>. 4.3.2021.
- Humaloja, J. 2019. Villa Korkatin liiketoimintasuunnitelman kehittäminen. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/168928/Humaloja_Joni.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
- Immonen, H. 2021. Käänteisen tuloslaskelman kevytversio – hyödyt, virheet ja laatimisohteet. <https://www.draftprogram.com/2021/01/08/kaanteisen-tuloslaskelman-kevytversio-hyodyt-virheet-ja-laatimisohteet/>. 18.3.2021.
- Jyväskylän yliopisto. 2015. Tapaustutkimus. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/tapaustutkimus>. 8.8.2021.
- Laki majoitus- ja ravitsemistoiminnasta 308/2006. <https://finlex.fi/fi/laki/ajan-tasa/2006/20060308?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=Laki%20majoitus-%20ja%20ravitsemistoiminnasta>. 6.3.2021.
- Leppänen, J. 2021. Teknisten palvelujen toimialajohtaja. Ruokolahden kunta. Haastattelu 28.1.2021.
- Maatilamatkailu-pitopalvelu Hertta. 2015. <http://www.maatilamatkailuhertta.fi/>. 4.3.2021.
- Matkailu- ja Ravintolapalvelut MaRa ry. 2021. Matkailun merkitys kansantaloudelle. <https://www.mara.fi/toimiala/alan-merkitys-kansantaloudelle.html>. 5.3.2021.
- Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
- Ronkonen, L. 2020. Perustettavan majataloyrityksen liiketoimintasuunnitelma. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/347963/Ronkonen_Linda_2020_11_19%20.pdf?sequence=2&isAllowed=y.
- Ruokolahden kunta. 2021a. Yleistä. <https://www.ruokolahti.fi/suomeksi/Kuntatieto/Perustiedot>. 11.3.2021.
- Ruokolahden kunta. 2021b. Majoitus. <https://www.ruokolahti.fi/suomeksi/Matkailu/Majoitus>. 11.3.2021.
- Ruokolahden kunta. 2021c. Mikä on Geopark? <https://www.ruokolahti.fi/suomeksi/Matkailu/Saimaa-Geopark>. 11.3.2021.
- Ruokolahti-Seura. 2009. Lainajyvästä euroaikaan. Ruokolahden kylät ja koulu- ja nuorisoyhteisöt. Helsinki: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Seurakuntaopisto Jaakkiman kampus. 2021. Jaakkiman kampus Ruokolahdella. <https://www.seurakuntaopisto.fi/tietoa-meista/jaakkiman-kampus-ruokolahdella/>. 4.3.2021.

- Tammisto-Tahkokallio, L. 2021. Hallituksen jäsen. Ruokolahti Seura ry. Haastattelu 12.3.2021.
- Terveystieteiden tutkimuskeskus. 2021. <https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940763?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=terveydensuojelulaki#L4P13>. 6.3.2021.
- Tonder, H. 2021. Tuhoon tuomitusta Taitotaloksi, osa 3. Ruokolahtelainen 2021 (No 4), 7.
- Tutkimuseettinen neuvottelukunta. 2013. Hyvä tieteellinen käytäntö ja sen loukkausepäilyjen käsitteleminen Suomessa. https://www.tenk.fi/sites/tenk.fi/files/HTK_ohje_2012.pdf. 8.3.2021.
- Vilka, H. 2007. Tutki ja mittaa. Määrällisen tutkimuksen perusteet. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi. <http://hanna.vilka.fi/wp-content/uploads/2014/02/Tutki-ja-mittaa.pdf>. 8.3.2021.
- Wikipedia. 2015. Empiirinen tutkimus. https://fi.m.wikipedia.org/wiki/Empiirinen_tutkimus. 8.3.2021.
- Yrityksen-perustaminen.net. 2021. Liiketoimintasuunnitelma (LTS). <https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/>. 19.3.2021.

Laskelmia:

Rahoitustarvelaskelma:	
investoinnit	94850,00
käyttöpääoma	9855,00
kustannusylitysvaraus	10470,50
rahan tarve yhteensä	115 175,50

Taulukko 1: Rahoitustarvelaskelma.

Rahoituslaskelma:	
oma rahoitus	5 000,00
lainat	80 175,50
tuet	30 000,00
yhteensä	115 175,50

Taulukko 3: Rahoituslaskelma.

Käyttöpääoman tarvelaskenta:		(3kk)
osakepääoma	2500	
viranomaismaksut	400	
markkinointi:		
mainoskyltit ja luvat	350	
yritysesite	60	
kotisivut	30	
lehtimainonta	500	
A4 mainos	50	
muu mainosmateriaali	500	
vesi	75	
YEL-vakuutus	1080	
jäsenmaksut	120	
yrityksen vakuutukset	300	
puhelin	90	
sähkö	125	
lämmitys	2875	
maksuliikenne	150	
toimistokulut	250	
käteiskassa	200	
muut	200	kirjanpito
yhteensä	9855,00	
kustannusylitysvaraus 10%	985,50	
Käyttöpääoma yhteensä	10840,50	

Taulukko 2: Käyttöpääoman tarvelaskelma.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ

Yrityksen nimi Majatalo Oy (ei vielä tietoa)	Y-tunnus 2437749-4	Perustamispäivä 25.10.2011
Yrityksen katuosoite Metsäkouluntie 3	Postinumero 56100	Postitoimipaikka Ruokolahti
Yhteys henkilön nimi Niina Tahkokallio	Puhelin 050 3234881	
Sähköpostiosoite niina.tahkokallio(a)gmail.com		

Omistajien nimet	Asema yrityksessä	Omistusosuus
Niina Tahkokallio	Toimitusjohtaja	100 %

1. TOIMINTAYMPÄRISTÖANALYYSI

Suunnitellun yrityksen toimiala, palvelu
Aamiaismajoitus/Bed&Breakfast/Majatalo

Suunnitellun yrityksen sijaintipaikka ja markkina-alue
Ruokolahti

1.1 Määrittele asiakkaasi, asiakasmäärät ja ostopäätösten kriteerit

Asiakastyypit/-ryhmä	Määrä	Ostopäätöksen kriteerit
1. Matkailijat	1405 kpl/v	Hyvä saavutettavuus, edullisuus, tarpeen tyydyttäminen
2. "Joogaajat"	4440 €/v	Saavutettavuus, hyvä tila
3. Perhejuhlat	4500 €/v	Hyvät tilat, muokattavuus

1.2 Miksi, mistä ja miten edellä määrittelemäsi asiakastyypit tai -ryhmät tällä hetkellä hankkivat palvelunsa?

Nro	Miksi hankitaan?	Mistä ja miten hankitaan
1.	Tarvitsee yöpymisen	Paikkakunnan muilta toimijoilta tai naapurikunnasta. Netin kautta.
2.	Kehon huolto	Kansalaisopisto/ yksityiset kuntoklubit
3.	Juhlatilan tarve	Kyselemällä, soittamalla, kilpailuttamalla eri paikkoja.

1.3 Ovatko määrittelemäsi asiakkaat ostouskollisia ja kuka tekee ostopäätöksen? Ostopäätösten määrä vuodessa, kuukaudessa tai viikossa?

Nro	Kuka päättää ostoista ja kuinka usein?	Asiakastyypin ostouskollisuus?
1.	Matkailijat itse. Satunnaisesti.	Palaavat, jos ovat tyytyväisiä
2.	Ryhmän vetäjät. Kerran vuodessa.	Tyytyväisinä uskollisia
3.	Järjestäjä. Tarvittaessa.	Palaavat, jos kaikki sujunut hyvin

1.4 Ovatko asiakkaittesi ostokäyttäytyminen muuttumassa?

Nro	Odotettavissa olevat ostokäyttäytymisen tai -mieltymysten muutokset
1.	Palataan perustarpeisiin, tehdään aktiivilomia ja majapaikalta vaaditaan vain kunnon yöunia ja aamiaista
2.	Kuntoilussa korostuu erilaiset kehonhuoltomenetelmät
3.	Järjestetään pienempiä juhlia, jolloin kodinomaiset ja muuntuvat paikat korostuvat

2. MYYNTI- JA MARKKINOINTISUUNNITELMA

Mainitse kolme kilpailijaa tai kilpailevaa tuotetta/palvelua? Miten tuotteesi/palvelusi eroaa kilpailijoista?

Hotelli Hirsiranta, Maatilamatkailu Hertta ja Seurakuntaopisto Jaakkiman kampus.
Olen lähempänä keskustaa ja nähtävyyksiä, kodikkaampi ja parempi saavutettavuus.

Miten toimintatapasi poikkeaa kilpailijoista?

Matkailijat ja muut asiakkaat ovat vieraitani kodinomaisessa ympäristössä.

Arvioi kilpailijoidesi perusteella omat ylivoimatekijäsi. Missä olet parempi kuin kilpailijasi? Mitkä ovat ne tuotteesi/palvelusi ominaisuudet, jotka antavat menestymisen mahdollisuudet?

Ominaisuus / ylivoimatekijä	Hyöty asiakkaalle
Kodinomainen vieraanvaraisuus	Viihtyy
Hyvä saavutettavuus	Helppo tulla
Yrittäjäkokemus	Palvelun laatu
Innovatiivisuus	Talon hieno historia ja miljöö

Selvitys markkinoinnista

Säännölliset lehtimainokset, ajantasaiset ja selkeät kotisivut ja somemainonta sekä yritysseitit yhteistyöyrityksissä ja ilmoitustauluilla.

Mitä markkinointivälineitä ja -toimenpiteitä aiot toteuttaa?

- Logo
- Oma domain tunnus sähköpostiin ja kotisivuille
- Koti- ja FB-sivut
- Esite
- Auton teippaus yrityksen mainoksin.

Muita markkinointitoimia?

Toiminnan esittelyä Ruokolahdimarkkinoilla.

Miten toteutetaan avajaismainonta?

Lehti- ja somemainonnalla.

Miten asiakastyytyväisyyttä seurataan?

Asiakaspalautteella

3. TOTEUTUSSUUNNITELMA**Minkälaisia investointeja tarvitaan yrityksen alkuvaiheessa? Mistä nämä hankitaan?**

Rakennuksen hankinta ja remontointi. Majoitushuoneisiin huonekalut, petivaatteet ja lakanat ym. Huonekaluista sängyt, patjat ja vuodetuolit hankitaan uutena huonekaluliikkeestä ja muut huonekalut pyritään hankkimaan käytettyjen tavaroiden myymälöistä tai verkkokaupoista.

Investointilaskelma:	
rakennuksen osto	45000
remontti	38000
koneet ja laitteet	1000
kalusteet	7800
tarvikkeet	3050
yhteensä	94850,00
kustannusylitysvaraus 10%	9485,00
investoinnit yhteensä	104335,00

Mistä saadaan tarvittavat raaka-aineet, osat tai myytävät tavarat ym.? Ostotavaroiden/-palveluiden toimitusaika ja saatavuus? Millaisina erinä tilataan?

Aamiaistarvikkeet ostetaan kaupasta ja/tai tilataan tai ostetaan tukusta. Erät riippuvat asiakkaiden määrästä.

Mistä ja millaiset toimitilat yritykselle hankitaan?

Ostetaan vanha hirsirakennus, joka toiminut ennen kouluna, Ruokolahden taajamasta.

Tarvitaanko toiminnan aloittamiseen lupia?

Ilmoitus Terveysturvaviranomaiselle sekä omavalvonta- ja pelastussuunnitelmat.

Miten yrityksen taloushallinto (tarjoukset, laskutus, kirjanpito, tilaukset, laskujen maksu, palkat, perintä ym.) hoidetaan?

Yrityksen koko taloushallinnon ja siihen liittyvät asiat teen itse. Hankin tarvittavan ohjelmiston käyttöön.

4. HENKILÖSTÖSUUNNITELMA**Kuinka monta työntekijää ja millaista työvoimaa tarvitaan? Miten työntekijät saadaan rekrytoityä?**

Yleensä yrittäjä pärjää itse eikä vakituisten työntekijöiden palkkaamiselle ole ainakaan aluksi tarvetta. Myöhemmin pitää harkita kesätyöntekijän palkkaamista kesän kiireajan avuksi.

Tarvitaanko liiketoiminnassasi erikoisvaatimuksia/ pätevyksiä?

Aamiaistarjoilun valmistamiseen eli keittiötyöskentelyyn tulee olla hygieniaoppi.

5. TALOUDELLISET LASKELMAT JA RAHOITUS

Minimimyyntikatetarvelaskelma 1. vuodelle		
		€
Minimitulostavoite		0
Lainojen lyhennykset		11453,64
Rahoitustulostarve		11453,64
Lainojen korot		4008,78
Käyttökattotarve		15462,42
Palkat		16500
YEL		4320
Muut kikut	Markkinointi	2000
	Vakuutukset	1220
	Puhelin	360
	Sähkö	500
	Lämmitys	11500
	Tietoliikennekulut	600
	Toimistokulut	250
	vesi	500
	Siivous	50
	Käteiskassa	200
	Muut	620
Muut kikut yhteensä		17800
Kikut yhteensä		38620
Myyntikatetarve		54082,42

Tulossuunnitelma 1. toimintavuodelle		
		€
Myyntitulot		59088,82
muut tulot		8940
LIKEVAIHTO		68028,82
Mukut	aineet ja tarvikkeet	4215
MYYNTIKATE		63813,82
Kikut	palkat + YEL	20820
	markkinointi	2000
	vakuutukset	1220
	puhelin	360
	sähkö	500
	lämmitys	11500
	toimistokulut	250
	vesi	500
	kirjanpito	500
	muut	120
Kikut yhteensä		37770
KÄYTTÖKATE		26043,82
korot ja muut rahoituskulut (-)		4008,775
RAHOITUSTULOS		22035,05
lainojen lyhennykset (-)		11453,64
TULOS (ennen veroja)		10581,41

Rahoitustarvelaskelma:	
investoinnit	94850,00
käyttöpääoma	9855,00
kustannusylitysvaraus	10470,50
rahan tarve yhteensä	115 175,50

Rahoituslaskelma:	
oma rahoitus	5 000,00
lainat	80 175,50
tuet	30 000,00
yhteensä	115 175,50

Yrittäjän oma rahoitus, mistä saadaan, kuinka paljon?

500 euroa rahaa sekä vanhoja huonekaluja ja sisustustavaraa, aamiaistarjoiluun tarvittavat astiat ja laitteet.

Muu rahoitus (pankki, Finnvera, avustukset)?

yhteensä noin 110 000 euroa.

Rahoitukselle annettavat vakuudet?

Rakennus ja henkilökohtainen takaus.

6. RISKIEN ARVIOINTI

6.1 Mitä omaisuusriskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

Omaisuus	Vahingon muoto	Vaikutus yritystoiminnalle
Rakennus	vesivahinko	yritystoiminta keskeytyy
	tulipalo	- -
	katto	ylimääräisiä kuluja ja haittaa yritystoiminnalle

Miten riskit minimoidaan: vakuutukset, kuntotarkastukset, korjata ennaltaehkäisevästi, hälyttimet.

6.2 Mitä henkilöriskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

Henkilö	Vahingon muoto	Vaikutus yritystoiminnalle
Asiakas	liukastuminen, kaatuminen	vahingonkorvausvelvollisuus/ suunnittelematon rahan meno, maine kärsii
	sairaskohtaus	aiheuttaa huolta, päiväjärjestys menee sekaisin
Yrittäjä	tapaturma, sairastuminen	yritystoiminta keskeytyy/ sijaisen palkkaaminen, kulujen kasvu ja kannattavuuden heikkeneminen

Miten riskit minimoidaan: huoltotyöt, valppaus, havainnointi, itsestä huolehtiminen, vakuutukset, tukiverkot.

6.3 Mitä tuotevastuuriskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

Tuotevastuu ja siitä aiheutuva riski	Vaikutus yritystoimintaan
Aamiainen-ruokavaliot, allergiat	tyytymättömyys, korvausvelvollisuus
Perhejuhlat/pitopalvelun palkkaaminen	epäselvyys vastuista, tyytymättömyys
Väärä mielikuva majoituksesta ja sen laadusta	asiakastytymättömyys

Miten riskit minimoidaan: tuoteselosteet, tarkkaavaisuus, laitetaan ylös ruokavaliot ja allergiat, tarkat sopimukset vastuista, kirjallinen sopimus perhejuhlista, rehellisyys markkinoinnissa/ ei luoda vääriä mielikuvia.

6.4 Mitä muita riskejä on toiminnassanne? Mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

Kuvaus riskitapahtumasta	Vaikutus yritystoimintaan
Maailmantilanteen vaihtuminen esim. pandemia tai taloustaantumaa	yritystoiminta vähenee ja kannattavuus heikkenee

Miten riskit minimoidaan: vakuutukset, puskurirahasto, joustavuus, uusien vaihtoehtojen kehittäminen yritystoimintaan, toiminnan mukauttaminen erilaisiin tilanteisiin sopivaksi, työttömyyskassan jäsenyys.

7. PÄÄTAVOITTEET

Millainen on yrityksesi 5 vuoden päästä? Millainen markkina-asema sillä on?

Yritys on saavuttanut tunnettavuutta sekä jalansijan Ruokolahden yritys kentässä. Suurin osa aloituslainasta on saatu maksettua, se on saatu maksettua tasaisesti eikä ole tarvinnut muokata maksusuunnitelmaa. Yrityksen toimintaa on pystytty kehittämään ja tienaan elantoni ole-malla täysipäiväinen yrittäjä.

8. YRITTÄJÄN HENKILÖKUVAUS JA TAVOITTEET YRITTÄJÄNÄ

Yrittäjä: Niina Tahkokallio

Asema/työtehtävä yrityksessä

Yrittäjä/toimitusjohtaja

Syntymäaika

3.4.1988

Osuus yrityksestä

100 %

Yrittäjän katuosoite

Nyt: Mutkatie 7

Sitten: Metsäkouluntie 3

Postinumero

56100

Postitoimipaikka

Ruokolahti

KOULUTUS JA KURSSIT

Oppiarvo, kurssin aihe tms.	Koulutusaika	Oppilaitos
Liiketalouden tradenomi	2017–2021	Karelia-ammattikorkeakoulu
Yrittäjätutkinto	2011	Te-palvelut
Hygieniapassi	2011	EVIRA
Agrologi (AMK)	2007–2011	Laurea-ammattikorkeakoulu

TYÖKOKEMUS

Nimike/tehtävä	Työssäoloaika	Työnantajan nimi
Yrittäjä/toimitusjohtaja	2011–2015	Maaseutupuoti Katariinan kahvitupa Oy
Agrologin harjoittelut	kesät 2008 ja 2009	2 maatilaa ja Agrimarket
Kerrosohitaja	kesä 2007	SOL
Sairaalasiivousapulainen	heinäkuu 2006	Ruokolahden kunta

Arvioi ammattitaitosi ja koulutuksesi riittävyttä yritystoimintaa ajatellen.

Minulla on aiempi yrittäjäkokemus pohjalla, jota nyt olen täydentänyt taloushallinnon koulutuksella.

Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä?

Tavoitteeni on kehittyä yrittäjänä ja luoda yritys kannattavaksi sekä asiakkaiden tarpeita palvelevaksi ja kuuntelevaksi. Yrityksen pitäisi myös elättää minut.

Mikä saa sinut ryhtymään yrittäjäksi? Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?

Olen yrittäjähenkkinen ja liikeidean pohjalta haluan tehdä tämän. Uskon menestyväni, koska olen innostunut, innovatiivinen ja asiakaspalveluhenkinen sekä oppinut sudenkuopat edellisestä yrityksen elinkaaresta.