

Tuomas Hautala

Maaseutumatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelma

Majoitus- ja ohjelmapalveluyritys Etelä-Pohjanmaalla

Opinnäytetyö

Kevät 2013

Maa- ja metsätalouden yksikkö

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Maa- ja metsätalouden yksikkö

Koulutusohjelma: Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Elintarviketuotanto

Tekijä: Tuomas Hautala

Työn nimi: Maaseutumatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelma - Majoitus- ja ohjelmapalveluyritys Etelä-Pohjanmaalla

Ohjaaja: Erkki Laitila

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 42

Liitteiden lukumäärä:9

Opinnäytetyön tavoitteena oli suunnitella ja toteuttaa maaseutumatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelma. Työ tehtiin, jotta voitaisiin selvittää, onko matkailuyrityksen perustaminen kannattavaa. Kirjallisen suunnitelman lisäksi tehtiin laskelmia, joiden avulla pystyttiin tarkastelemaan yrityksen perustamisen kannattavuutta.

Työssä käsitellään yksi esimerkki liiketoimintasuunnitelman rakenteesta. Rakenne selventää lukijalle työssä käsiteltävät liiketoimintasuunnitelman pääkohdat. Esimerkissä on pääkohtina selvitetty yrityksen yrittäjä, toimintaympäristö, strategia, rahoitus, hinnoittelu, markkinointi sekä SWOT-analyysi. Näiden pääkohtien pohjalta on rakennettu tässä työssä käsiteltävän, perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma.

Perustettavan yrityksen toimialana tulee olemaan kaksi loma-asuntoa sekä ohjelmapalvelut. Toinen loma-asunto on valmiina vuokarukseen, toisesta tehdään rakentamispäätös, jos yritys päätetään perustaa. Ohjelmapalvelut ovat koko perheelle tarkoitettuja lisäpalveluja loma-asuntojen vuokraajille sekä alueen asukkaille.

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat laskelmat kertovat yrittäjälle itselleen, kannattaako suunnitelmissa oleva yritys perustaa. Laskelmien pohjalta tehty yhteenveto kertoo, että tässä työssä käsitelty perustettava yritys on kannattava yrittäjän näkökulmasta.

Tämän työn liiketoimintasuunnitelman rakennetta voivat hyödyntää yrittäjät, jotka suunnittelevat esimerkiksi matkailuyrityksen perustamista.

Avainsanat: matkailuyritys, liiketoimintasuunnitelma, loma-asunto, ohjelmapalvelut

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Ilmajoki School of Agriculture and Forestry

Degree programme: Agriculture and Rural Development

Specialisation: Food Processing

Author/s: Tuomas Hautala

Title of thesis: A business plan for a countryside travel agency - accommodation and program service agency in South Ostrobothnia

Supervisor(s): Erkki Laitila

Year: 2013

Number of pages: 42

Number of appendices: 9

The aim of this thesis was to plan and execute a business plan for a travel agency that produces countryside travels. The main goal was to determine, whether or not starting a travel agency is profitable. As well as the written business plan, a set of calculations was made. These helped observe the profitability of starting the company in question.

The subject of this thesis is explained through an example of one possible way to structure a business plan. The structure clarifies the main points of a business plan to the reader. Through the example the main points of a business plan, such as the entrepreneur of a business, environmental scanning, business strategy, financing, pricing, marketing and SWOT-analysis are clarified and explained further. The business plan created for this thesis is constructed with the help of these main points.

The start-up company will have a working area of two vacation homes as well as a service for programs and activities. One of the vacation homes is ready to be rented. The decision to build the second vacation home will be finalised if starting the travel agency is considered profitable enough. The program services are family friendly additional services for both the people, who would eventually rent the vacation homes and for the permanent residents of the area.

The calculations included in the business plan tell the entrepreneur himself, whether or not the company is profitable to start. A summary made from the calculations would suggest that the company is profitable for the entrepreneur.

This thesis and the business plan made for this thesis can, for example, be of use to entrepreneurs, who are thinking of starting their own travel agency.

Keywords: Travel agency, business plan, vacation home, program services

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	5
1 JOHDANTO.....	6
2 YRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN.....	7
2.1 Yritystoiminnan aloitus.....	7
2.2 Liiketoimintasuunnitelman rakenne.....	8
3 MAASEUTUMATKAILUYRITYKSEN	
LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	12
3.1 Yrittäjä.....	12
3.2 Toimintaympäristö.....	13
3.2.1 Ulkoiset tekijät.....	13
3.2.2 Sisäiset tekijät.....	16
3.3 Strategia.....	19
3.3.1 Missio.....	19
3.3.2 Tavoitteet.....	19
3.3.3 Käytännön toimet.....	21
3.4 Rahoitus.....	23
3.5 Hinnoittelu.....	23
3.6 Markkinointi.....	25
3.7 SWOT- analyysi.....	27
3.7.1 Sisäiset tekijät.....	28
3.7.2 Ulkoiset tekijät.....	29
4 YHTEENVETO.....	30
LÄHTEET.....	32
LIITTEET.....	1

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Liiketoimintasuunnitelma.....	12
Kuvio 2. Yrityksen SWOT-analyysi	28

1 JOHDANTO

Opinnäytetyö käsittelee maaseutumatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelmaa. Opinnäytetyön tavoitteena on suunnitella ja toteuttaa maaseutumatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelma yritykselle, joka tarjoaa majoitusta ja ohjelmapalveluja asiakkailleen. Tekemällä tämän opinnäytetyön voin selvittää, onko matkailuyrityksen perustaminen ja sen toiminta kannattavaa. Tavoitteeseen pääsemiseksi työssä suoritetaan laskelmia kirjallisen liiketoimintasuunnitelman lisäksi.

Tämän työn tekemiseen päädyttiin, koska valmista opinnäytetyötä on mahdollista hyödyntää yrityksen perustamisessa. Työtä voivat hyödyntää myös henkilöt, jotka suunnittelevat oman matkailuyrityksen perustamista. Työn avulla voi suunnitella muun muassa liiketoimintasuunnitelmaa omiin tarpeisiin. Työstä käy ilmi, mitä kannattaa ottaa huomioon matkailuyritystä perustettaessa. Tämän työn tekemällä haluan antaa vaihtoehdon muille majoitusratkaisuille.

Työ rajataan pelkästään oman yrityksen näkökulmaan. Liiketoimintasuunnitelmasa tullaan käsittelemään kahta loma-asuntoa sekä sen ympärille mahdollisesti muodostettavia ohjelmapalveluja. Loma-asunnot tulevat käsittämään yhden kesäasuttavan lomamökin sekä yhden ympäri vuoden käytössä olevan loma-asunnon. Majoitustoiminnan ympärille muodostettavat ohjelmapalvelut ovat nykyaikaisia sekä uudenlaisia koko perheelle tarkoitettuja luonnossa tapahtuvia palveluja.

2 YRITTÄJÄKSI RYHTYMINEN

2.1 Yritystoiminnan aloitus

Yrityksen perustaminen alkaa yritysideoista. Yritysidea kuvaa asioita, joihin yrityksen synty tai olemassaolo perustuu. Yritysideoista voi syntyä liikeidea, jossa on jo suunniteltu erilaisia tulonhankintamahdollisuuksia. Liikeidea antaa vastauksen mitä, kenelle ja miten myyt tavaroita tai palveluita. Näitä toimia kutsutaan myös yrittäjävalmiuksien kehittämiseksi. Yrityksellä täytyy olla hyvin suunniteltu liiketoimintasuunnitelma ennen kuin ryhtyy yrityksen perustamisen käytännön toimiin. Liiketoimintasuunnitelman pohjalta voi tuleva yrittäjä perustella esimerkiksi rahoittajille ja muille yhteistyökumppaneille, millä tavoin yritys tulee toimimaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19-22.) Kun liiketoimintasuunnitelma on valmis, täytyy tulevan yrittäjän tarkastaa, mitä lupia ja ilmoituksia täytyy tehdä yritystä perustettaessa. (Yritys-Suomi 2013.) Yrityksen perustamisilmoituksessa voidaan ilmoittaa samalla lomakkeella kaupparekisteriin yrityksen perustiedot, sekä esimerkiksi arvonlisäverovelvollisuus ja ennakkoperintärekisteriin kuuluminen. (Järvensivu 2009, 61). Rahoituksen on hyvä olla suunniteltuna varhaisessa vaiheessa, jos yritys joutuu investoimaan rahallista pääomaa esimerkiksi kiinteistöihin.

Kun yrittäjä on pohtinut edellä mainittuja käytännön asioita ja liiketoimintasuunnitelma on käyttökelpoinen, voidaan siirtyä itse perustamistoimiin. Yritys tekee Patentti- ja rekisterihallitukselle yrityksen perustamisasiakirjat yritysmuotoineen, lupineen sekä ilmoituksineen verottajalle. Patentti- ja rekisterihallitukselle tehdään perustamisilmoitus sekä aloitusilmoitus. Näissä asiakirjoissa ehdotetaan myös erilaisia nimivaihtoehtoja. Yritystä perustettaessa on myös hyvä huomioida, minkälainen vakuutusurva yrityksellä kannattaa olla. Kaikkien toimialojen yrityksissä on maksettava yleistä yrittäjäeläkevakuutusta, YEL:ä. Yrittäjien eläkelain mukaan vakuutus on oltava, jos yrittäjä harjoittaa liiketoimintaa yli 4 kuukautta. Lisäksi on hyvä pohtia toimialasta riippuen, tarvitaanko esimerkiksi erillistä tapaturmavakuutusta, vastuuvakuutusta sekä oikeusturvavakuutusta. (Suomen yrittäjät 2013).

2.2 Liiketoimintasuunnitelman rakenne

Liiketoimintasuunnitelmasta tulee saada kattavasti tietoa liiketoiminnan arvioimiseen. Suunnitelman rakenne riippuu siitä, millä toimialalla yritys toimii (Järvensivu 2009, 61). Seuraavaksi työssä tullaan esittelemään yksi esimerkki liiketoimintasuunnitelman rakenteesta. (Kuvio 1). Suunnitelma on rakennettu selventämään palveluyritysten liiketoimintaa. Liiketoimintasuunnitelmasta tullaan tässä luvussa käyttämään lyhennettä suunnitelma.



KUVIO 1. Liiketoimintasuunnitelma

Suunnitelma on hyvä aloittaa yrittäjän esittelyllä, josta löytyy muun muassa, toimii-ko yrittäjä jo muilla toimialoilla vai onko hän perustamassa ensimmäistä yritystään.

Yrittäjä-otsikon alta löytyy myös toimiala, millä tuleva yritys tulee toimimaan. Toimii esimerkiksi yritys alalla, jossa se valmistaa tuotteita vai tarjoaa palveluita asiakkaille, jolloin esitellään tarkemmin myös omia tuotteita tai palveluita. Lisäksi on hyvä kertoa heti suunnitelman alussa muun muassa lähtökohta, miten yritys-ideasta on päädytty suunnitelman tekovaiheeseen. Näin suunnitelman lukija saa kattavan tietomäärän tulevasta yrittäjästä. (Järvensivu 2009, 61–62.)

Yrittäjäesittelyn jälkeen suunnitelmasta löytyy otsikko toimintaympäristöstä. Toimintaympäristö kuvaa yrityksen ulkoisia ja sisäisiä tekijöitä. Nämä tekijät kuvaavat, keille yritys markkinoi palveluitaan sekä mitä yrityksen omia toimia se vaatii. Ulkoiset tekijät kuvaavat yrityksen toimialan yleisiä piirteitä sekä missä ympäristössä yritys toimii. Ulkoiset tekijät asettavat yritykselle tietyt rajat, missä se voi kannattavasti toimia. Ulkoiseen ympäristöön vaikuttaa vahvasti yrityksen asiakkaat, saman toimialan kilpailijat, yrityksen rahoittajat sekä muut yhteistyökumppanit. Sisäiset tekijät ovat yrityksen näkemyksiä siitä, miten yritys pystyy toimimaan ulkoisten tekijöiden kanssa omia resursseja ja valintojaan käyttäen. Sisäisistä tekijöistä usein selviää, millä tavoin yrityksen toimet ja ympäristö saadaan vastaamaan ulkoisten tekijöiden vaatimuksia. (Isokangas & Kinkki 2002, 236.)

Kun on selvitetty, keiden toimijoiden kanssa yritys toimii, suunnitellaan strategia. Strategia kuvaa yrityksen toimintaan liittyviä valintoja, joiden avulla se aikoo menestyä suhteessa kilpailijoihin (Viitala & Jylhä 2006, 69). Strategiasta voi löytyä mm. yrityksen elämäntehtävä. Elämäntehtävä kuvaa yrityksen toiminta-ajatusta, yrityksen arvoja sekä tulevaisuuden tahtotilaa, miten yritys haluaa tulevaisuudessa toimia. Yritys asettaa strategiassaan toiminnalleen tavoitteet, jotka voidaan eritellä esimerkiksi strategia-, taloudellisuus-, tehokkuus- sekä kehittämistavoitteisiin. Kun yritys on asettanut strategiset tavoitteet, on hyvä suunnitella tavoitteille käytännön toimet, miten tavoitteisiin ylletään. Käytännön toimista selviää konkreettiset toimet strategian toteuttamisessa, miten strategia viedään käytäntöön ja onko yrityksellä esimerkiksi jokin erityisosaaminen kilpailijoihin nähden. Käytännön toimien avuksi asetetaan yrityksen toiminnalle mittarit, joilla toimenpiteitä mitataan, jotta saavutetaan strategianmukainen tavoite. Yrityksen toimintaa ohjaa myös ekologiset, sosiaaliset sekä taloudelliset vastuut, jotka on otettava huomioon yrityksen toiminnassa. Strategiassa on myös tehtävä analyysi, mitä riskejä yrityksellä saattaa esiintyä.

Riskejä voi aiheutua muun muassa taloudellisten tavoitteiden tai tehokkuustavoitteiden osalta.

Rahoitus on merkittävä osa suunnitelmaa. Paljon pääomaa vaativissa yrityksissä rahoitussuunnittelu on tärkeä osa, joka helpottaa rahoittajien työtä. On myös syytä laskea, paljonko yrityksen aloitukseen, aloitusinvestointiin sekä yrityksen pyörittämiseen tarvitaan aluksi pääomia. Rahoitusosioista selviää konkreettisesti yrityksen oma, vieras ja julkiselta puolelta tuleva pääoma. Oma pääoma kuvaa yrittäjän omaa rahallista panosta yrityksen toimintaan, esimerkiksi osakepääomana tai siirtona yrityksen käyttöön. Vieras pääoma on yleisesti lainattua rahaa, joka tulee yleensä rahoituslaitoksilta. Nykyään on kuitenkin yleistä myös vertaislainat yksityisiltä henkilöiltä (Talous-sanomat 2010). Monet julkiset tahot tarjoavat erilaisia avustuksia yrittäjille yrityksen perustamisvaiheessa. Yrityksen on kuitenkin oltava yrittäjän päätoiminen ansiotyö, jolloin avustuksia voidaan hakea. Jos yritys on sivutoiminen, esimerkiksi aloittavan yrityksen starttirahaa ei yritys voi saada. (Uusyrityskeskus 2013.) Julkista rahaa tarjoaa kuitenkin yrittäjille hyvillä perusteluilla muun muassa Leader-ryhmät, jotka ovat mukana muun muassa kehittämässä maaseudun palveluita. Joltain osin tukea voi saada myös alueelliselta ELY-keskukselta. (Maaseutuvirasto 2012.) Perustettava yritys voi hakea kyseisiltä toimijoilta esimerkiksi käynnistys- tai investointitukea.

Tuotteiden tai palvelujen hinnoittelu on tärkeä osa suunnitelmaa. Näin suunnitelman lukija pystyy hahmottamaan tuotteiden tai palvelujen hinnat, sekä mistä hinnat koostuvat. Usein hinnoitteluperusteista selviää mihin yritys käyttää rahaa tuotteen tai palvelun toteuttamisessa tai markkinoinnissa, yrittäjän palkkakustannukset sekä korko sijoitetulle pääomalle.

Markkinoinnista yritys tekee suunnitelmaan yleensä kattavan arvion palvelun asiakasryhmästä, markkinoinnin tavoitteista, yrityksen toimintaympäristöstä, esimerkiksi kilpailijoiden osalta, sekä markkinoinnin toteuttamisesta. Toteuttamisen osalta suunnitellaan muun muassa viestinnän käyttö sekä markkinoinnin budjetti. Kannattaa myös selvittää, mitkä yritykset toimivat samoilla markkinoilla sekä miten markkinointi pystytään toteuttamaan paremmin kuin kilpailija asiakkaan näkökulmasta. (McKinsey & Company 2001, 68–73.)

SWOT-analyysissä kartoitetaan yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Suunnitelmasta on hyvä löytyä tämänkaltainen analyysi, jossa tutkitaan yksityiskohtaisesti yrityksen vahvat puolet kilpailijoihin sekä asiakkaisiin nähden. Tämän lisäksi on hyvä kartoittaa muun muassa mitä yrityksen ulkopuolisia ja sisäisiä uhkia voi olla tai syntyä tulevaisuudessa. Analyysi toteutetaan monesti nelikenttäanalyysinä, mutta on tärkeää, että löydetyt osa-alueet avataan myös kirjalliseen muotoon. Tämä auttaa lukijaa hahmottamaan kokonaisuuden, joka saattaa lyhennyksien ja omien huomioiden takia jäädä huomaamatta. (Viitala & Jylhä 2006, 59–60.)

3 MAASEUTUMATKAILUYRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

3.1 Yrittäjä

Uutta yritystoimintaa syntyy yleensä ihmisten ideoiden pohjalta. Sain idean oman yritystoiminnan perustamiseen harrastukseni kautta sekä halusta tarjota ihmisille laadukkaita majoituspalveluita lähellä heidän harrastuksiaan. Kauhajoen kaupungissa, Korpikylässä sijaitseva Botniagolf ry tarjoaa golfinpeluumahdollisuutta 18-reikäisellä golfkentällään. Kentän välittömässä läheisyydessä sijaitsee tällä hetkellä kolme lomahuvilaa, jotka tarjoavat yösiijaa ja rentoutumismahdollisuutta golfinpelaajille (Botniagolf, 2013). Koska harrastan myös itse golfia, olisi oma lomahuvi-la kentän läheisyydessä mainio lisä. Sittemmin, keväällä 2011, yhteiseen omistukseen (kiinteistöyhtymä) yhdessä sisareni kanssa on siirtynyt 1920-luvulla hirrestä valmistettu talo, joka on palvellut nyt kaksi kesää perheemme loma-asuntona. Kesäaunnolta matkaa golfkentälle on noin yksi kilometri. Tästä yhteisestä kesäasunnosta syntyi yritysidea, jossa huvilaa voisi vuokrata myös muille golfinpelaajille tai kesälomalaisille. Golfinpelaajat tulisivat olemaan tärkein asiakaskunta uudelle majoitustoiminnalle. Idea on jalostunut kahden vuoden ajan liikeideaksi ja lopputuloksena on suunnitelma yrityksen perustamiseen, jossa tarjoan majoitusmahdollisuutta yhteisessä loma-asunnossamme, jonka rinnalle rakennetaan uusi, talviasuttava loma-asunto golfkentän välittömään läheisyyteen eri tontille. Tämän lisäksi yritys tulisi tarjoamaan ohjelmapalveluja koko perheelle.

Tärkeä osa ohjelmapalveluja on lähistöllä sijaitseva isäni omistama kota, jonka pohjalle alkoi muotoutua suunnitelmat ohjelmapalveluista. Ohjelmapalvelujen sisällöksi on suunniteltu erityyppisiä vaelluksia, jotka räätälöidään asiakkaan tarpeiden mukaan. Ruoanlaittoa ja eräelämyksiä järjestetään maastossa erilaisissa kohteissa, joista valikoimissa tulee aluksi olemaan kodalla tehtävä eräruoanlaitto sekä maalaishenkiset heinälatopicnicit. Ajatus heinäladossa järjestettävästä picnicistä tuli pääkaupunkiseudulla asuivilta tutuilta keskustellessamme ohjelmapalveluista. Yritykseltä voi vuokrata myös mönkijän tai moottorikelkan, joko omille reiteille tai valmiille reiteille, jotka soveltuvat koko perheen huvitteluun. Lisäksi yrityksen vali-

koimassa on koko perheen harrastus snag-golf, joka on golfin peluuta itse valitse-mallasi kentällä. Snag- golfia voi siis pelata vaikka omalla takapihalla tai pihatiellä.

Maaseutumatkailuyrityksen toimintaa alkaisi pyörittää uusi perustettava toiminimi, jolloin yrityksen päätöksenteko sekä vastuu toiminnasta ovat yrittäjällä omissa kä-sissään. Yrittäjänä olen ensikertalainen, joten yrittäjänä on helppo aloittaa toimini-men perustamisella. Koska yritys tulee olemaan keino ansaita lisätuloja, on toimi-nimi järkevä ratkaisu, jolloin pystytään helposti ottamaan majoitusyrityksen tuloja omaan yksityiseen käyttöön. Toiminimi ei vaadi kuin ilmoituksen perustamisasia-kirjoissa, joiden jättö maksaa 105 euroa. Jos majoitusyritys perustettaisiin osake-yhtiöpohjaisena, olisi asiakirjojen jättö huomattavasti laajempi kokonaisuus ja tä-män lisäksi pitäisi maksaa vähintään 2500 euron osakepääoma. Yritystoiminnan lopettaminen on myös paljon helpompaa, jos majoitusyritys on toiminimipohjainen. (Viitala & Jylhä 2006, 65–68.) Suunnitelmassa käytetään yrityksestä tämän jälkeen muotoa Yritys.

3.2 Toimintaympäristö

3.2.1 Ulkoiset tekijät

Yrityksen toimialana on majoitustoiminta sekä ohjelmapalvelut. Yritys tulee toimi-maan Etelä-Pohjanmaalla Kauhajoella, Korpikylässä sekä naapurikylässä Nirvan-kylässä. Etelä-Pohjanmaa ei ole koskaan ollut samanlainen kesälomalaisten kes-kus kuin esimerkiksi Keski- ja Itä-Suomi, missä on hyvät lomanviettomahdollisuu-det järvien rannoilla. Etelä-Pohjanmaan alueella vierailee yhdeksän kuukauden aikana noin puoli miljoona matkailijaa, kun Järvisuomen alueella samassa ajassa vierailee yli kymmenkertainen matkailija määrä. (Tilastokeskus 2012). Tämän takia Etelä-Pohjanmaalla ei juuri ole vuokrauskäyttöön rakennettuja loma-asuntoja. Lo-ma-asuntoja löytyy yleensä enemmän suurempien matkailukohteiden läheisyydes-tä, jolloin myös kilpailu asiakkaista saattaa olla kovempaa. Etelä-Pohjanmaalla menestyneiden matkailuyritysten on siis täytynyt erikoistua vahvasti tarjoamaan erityisiä palveluita tai majoitusta, jotta ovat saaneet asiakkaat kiinnostumaan juuri omista palveluistaan. Erikoistua on pitänyt sekä kilpailun takia ja siitä syystä, että

asiakkaita ylipäättään matkailuyrityksille on tarjolla. Nykyään lomailijat haluavat myös erilaisia elämyksellisiä palveluita, joissa raha ei ole esteenä. Mitä erikoisempi palvelu on tarjolla, sitä enemmän on maksavia asiakkaita. On siis tärkeää että yrityksen taustalla toimii vahvoja sidosryhmiä maksavien asiakkaiden löytämiseksi.

Suurin ja tärkein Yrityksen asiakasryhmä on golfinpelaajat. Loma-asuntojen välittömässä läheisyydessä sijaitsee Botniagolf ry:n 18-reikäinen golfkenttä. Kentän tämän hetkisen kilpailukalenterin mukaan kentällä tullaan kilpailemaan kesän 2013 aikana ainakin 34 eri kilpailussa, jolloin kilpailijat tarvitsevat muun muassa majoitusta. Suurin osa kilpailuista on avoimia kilpailuja, joten myös ulkopaikkakuntalaisia kilpailijoita saattaa tulla kilpailuihin. (Botniagolf ry, [viitattu 24.4.2013].) Golfinpelaajille halutaan tarjota viihtyisiä majoituspalveluita, jotta päivän päätteeksi kentältä tullessa heillä ovat hyvät mahdollisuudet niin henkilökohtaiseen kuin pelivälineiden huoltoon, sekä isot yhteiset tilat päivän ”jälkipeleihin”. Golfinpelaajien lisäksi loma-asuntoja markkinoidaan vahvasti myös paikallisille asukkaille viikonlopun viettoja sekä pienimuotoisia perhejuhlija varten. Rakennettavaa ympärivuotista loma-asuntoa voidaan käyttää näihin tarkoituksiin myös talvella. Ohjelmapalveluja tullaan myös markkinoimaan omana liiketoiminta-alueenaan, joten vaikka ei tarvitsisi majoitusta, voi erikseen käyttää ohjelmapalveluja. On tärkeää että majoituspalvelut ja ohjelmapalvelut toimivat omina tulosityksikköineen. Näin voidaan varmistaa mahdollisimman monen asiakkaan vaatimukset, oli sitten kyse majoituksesta tai ohjelmapalveluista.

Golfkentän välittömässä läheisyydessä toimii jo valmiiksi kaksi majoitustoimintaa harjoittavaa yritystä, jotka kilpailevat samoista asiakkaista. Akselin lomatuvilla on käytössä vanha Botniagolfin klubirakennus Eagle sekä uudisrakennus Tuplapoki majoitustoimintaa varten. Molemmat rakennukset ovat moderneja loma-asuntoja, joissa on tilaa isommallekin seurueelle (Akselin lomatuvat, [viitattu 23.4.2013]). Toinen yritys golfkentän läheisyydessä on Suupohjan majoitus, joka tarjoaa majoitusta Birdie- huvilassaan. Birdie on nykyaikainen loma-asunto, josta on suora näköyhteys suoraan golfkentän 10. väylälle (Suupohjan majoitus, [viitattu 23.4.2013]). Muita kilpailevia yrityksiä sijaitsee mm. Kauhajoen keskustassa sekä ympäri Kauhajoen kaupunkia. Majoituspalvelut ovat lähinnä pieniä maaseutumajoitusyrityksiä sekä keskustassa sijaitseva hotelli sekä majatalo. (Kauhajoen kau-

punki, [viitattu 24.4.2013].) Eniten hyötyvät kuitenkin lähellä sijaitsevat majoitusyritykset, sillä heidän kilpailuetunaan on kentän välitön läheisyys. Siksi suunnitellun Yritykseni tärkeä kilpailuetu onkin sijainti kentän välittömässä läheisyydessä. Tällöin kilpailijoitakin on vähemmän. Yrityksen kilpailuetu on myös tarjolla olevat ohjelmapalvelut, joita kentän välittömässä läheisyydessä olevat majoitusyritykset eivät ainakaan tällä hetkellä vielä tarjoa. Ohjelmapalveluja tarjoavia yrityksiä ei alueella juuri ole, lähinnä niiden kanssa voitaisiin tehdä hyvää yhteistyötä.

Yhteistyökumppaneita yrityksen perustamisvaiheessa on yleensä paljon. Koska Yritykselle suunnitellaan rakennettavan myös uudisrakennus majoitustoimintaa varten, tulee yhteistyötahoja paljon myös rakennusvaiheessa. Rakennusvaiheen yhteistyökumppanit selviävät vasta siinä vaiheessa tarkemmin, rakennetaanko uudisrakennus vai koetaanko, ettei se ole kannattavaa. Tärkein yhteistyötaho on kuitenkin sisareni, jonka kanssa omistamme yhdessä loma-asunnon, joka tulee olemaan toinen Yrityksen vuokraamista loma-asunnoista. Yritys tulee vuokraamaan loma-asuntoa omaan käyttöönsä kesän aikana sen verran, kuin varauksia siitä tehdään. Näistä varatuista vuorokausista Yritys tarjoaa kohtuuhintaista vuokraa kiinteistön omistajille, eli sisarelleni ja minulle. Ohjelmapalvelujen osalta tärkeitä yhteistyökumppaneita ovat mm. alueella toimivat lihantuottajat, jotka myyvät itse kasvattamiensa eläimien lihaa. Lihaa tarjotaan mm. eräruoanlaitossa sekä heinälatopicnikeillä, sillä tuottajilta saa erilaisia lihajalosteita, kuten grillimakkaraa. Ohjelmapalvelujen vaellusretkillä voidaan mahdollisesti tehdä yhteistyötä lumikenkävuokraajan kanssa, mikäli se katsotaan tarpeelliseksi ja lumikenkäkävelyille on kysyntää.

Rahoittajat ovat tärkeä osa yritystoimintaa, varsinkin silloin kun yritystä perustettaessa vaaditaan paljon pääomaa, esimerkiksi tässä tapauksessa loma-asunnon rakentamiseen. Rahoitusvaihtoehtoja on nykyään paljon erilaisia. Yritykseni rahoitusvaihtoehtoja käydään tarkemmin läpi liiketoimintasuunnitelmassa omassa erillisessä otsikossa.

3.2.2 Sisäiset tekijät

Matkailuyritys on yritys, joka tarjoaa asiakkailleen monesti majoituspalveluja. Palvelujen laatu on yleensä merkittävä tekijä valittaessa palvelun tarjoajaa. ISO-standardit ovat laadunhallintaa ja – varmistusta käsittelevät mittarit lähinnä tuotteita valmistaville yrityksille. ISO-standardia onkin pidetty haastavana palveluja tarjoaville yrityksille. Tämän takia pienemmillä matkailuyrityksillä ei luultavasti ole palvelun tasoa mittavaa laatujärjestelmää, joka voisi kertoa osaksi kyseisen yrityksen palvelujen laatua. On siis vaikeaa määritellä majoituspalvelujen laatutasoa, koska kaikki asiakkaat arvostavat erilaisia laatuominaisuuksia. Asiakkaan arvostelupeusteisiin voi vaikuttaa muun muassa varallisuus sekä ikä ja elämänarvot. Maaseutumatkailuyrityksille on luotu oma MALO-luokitus. Loma-asuntoja voidaan luokitella viiteen eri luokkaan, ykkösluokan ollessa vaatimattomin ja viidennen luokan ylellisin varustetasoltaan. Luokittelu tapahtuu huonekoon mukaan, mikä on loma-asunnon lämmitysjärjestelmä sekä mikä on varustetaso. (Kaakinen & Ronkainen 2004, 33–38.) Uusi rakennettava talviasuttava loma-asunto tulisi sijoittumaan luokkaan viisi. Valmis kesäasuttava loma-asunto kuuluisi luokkaan kolme. Jokaisen yrittäjän on luotava asiakkailleen mieluisa palvelun taso, mikä vastaa sekä palvelun ostajan että tarjoajan käsityksiä. Yritykseni palvelutason ja laadun on vastattava ainakin samaa tasoa kuin kilpailevilla yrityksillä sekä miten loma-asunto luokitellaan MALO-luokituksen mukaan. Laatu pyritään huomioimaan Yrityksessä järkeillä, ekologisilla ja ajanmukaisilla loma-asuntojen rakenneratkaisuilla sekä viihtyisällä sisustuksella.

Rakennettavassa loma-asunnossa on siis oltava vähintään pesumahdollisuus asunnon sisätiloissa, sisältä löytyvä wc sekä mieluusti sauna. Sisällä sijaitsevat peseytymistilat ovat nykyään välttämättömät talviauttavissa loma-asunnoissa. Yöpymistilaa on oltava riittävästi, jotta Yritys pystyy vastamaan isompienkin ryhmien majoittamiseen. Talviasuttavasta loma-asunnosta on löydettävä kiinteät yöpymistilat vähintään kahdeksalle hengelle. Tämän hetkisen suunnitelman mukaan loma-asunnosta tulisi löytymään 12 aikuiselle yöpymistilat. Nykyaikaiset ruoanlaittotilat ovat löydettävä loma-asunnon tiloista. Näiden lisäksi on löydettävä viihdeelektroniikka, vähintään televisio sekä dvd-soitin. Kesäasuttavan loma-asunnon palvelun taso ja laatu tullaan pitämään ekologisempaan. Wc-tilat tulevat löytymään

pihalta erillisestä kuivakäymälästä. Pesumahdollisuus tulee löytymään pihasauhasta, jolloin pesumahdollisuus on saunan lämmityksen yhteydessä. Yöpymistilat kesäasuttavasta loma-asunnosta löytyy 6 aikuiselle. Yrityksen tuottamalla ohjelmapalveluilla pyritään parantamaan palvelujen tasoa ja laatua, sillä ohjelmapalveluilla pystytään vastamaan koko perheen tarpeisiin.

Palvelun tasaisuus on myös tärkeää majoituspalvelua tarjottaessa. Yritys tarjoaa majoituspalveluja lähinnä golfinpelaajille, joten sesonkiaika alkaa yleensä toukokuun alussa kestäen aina syyskuun loppuun asti. Tämän aikajakson väliin on saatava mahdollisimman monta varausta tasaisesti koko viiden kuukauden ajaksi. Tämän lisäksi olisi hyvä markkinoinnin avulla saada tilauksia myös sesongin ulkopuolella, jolloin saataisiin tarpeeksi pääomaa mm. talven aikana tuleviin lämmityskustannuksiin sekä muihin menoihin, mitä sesongin ulkopuolella voi tulla. Tasaisuudella on pyrittävä myös siihen, että kaikille loma-asunnon vuokraajille ja palvelun ostajille on tarjolla samanlaiset olosuhteet siinä määrin, kuin se on palvelun tarjoajan puolesta mahdollista. Yrityksen loma-asunnot ovat aina siistissä kunnossa valmiina kun vuokraaja saapuu ja ohjelmapalvelut toteutetaan sillä tavalla kuin palvelujen ostaja/tilaaja on ne halunnut.

Palvelun on oltava laadukasta ja tasaista palvelun ostajalle, mutta palvelun on oltava mielekästä myös yrittäjälle itselleen. Jos liiketoimintasuunnitelman tai laskelmien pohjalta on saatu tulos, ettei yritystoiminta ole kannattavaa, ei palveluja kannata lähteä tarjoamaan. Tällöin yrittäjä joutuu tilanteeseen, missä yritys ei pysty ehkä tarjoamaan täyttä palvelutasoa pääoman puuttumisen vuoksi, jolloin myös asiakkaat eivät saa tasokasta palvelua ja vastinetta rahoilleen. Kun yrittäjälle yrityksen pyörittäminen ei ole mielekästä ja laadukasta, ei se ole sitä asiakkaallekaan. Jos yrittäjä huomaa, ettei majoitus- ja ohjelmapalveluja tuottavan yrityksen pyörittäminen ole enää mielekästä, on syytä pohtia vaihtoehtoja, miten siitä saisi myös itselleen mielekkään työn. Tällöin voi olla hyvä pohtia myös yrityksen myyntiä tai yrityksen toiminnan lopettamista.

Yrityksen juoksevia asioita sekä huoltoa hoidetaan itse. Koska yritys tulee ainakin alussa olemaan mahdollisuus tienata lisäansioita, ei yritykselle palkata ulkopuolista osaamista. Yrityksen kirjanpito tehdään itse. Markkinoinnissa käytettävät Yrityk-

sen omat kotisivut tullaan teettämään alan ammattilaisella. Tekemällä työtä yrityksessä mahdollisimman paljon, pystytään menot pitämään pieninä työn suhteen.

Kun yrityksessä hoidetaan oma kirjanpito, on syytä perehtyä myös kirjanpitolakiin, joka velvoittaa yksityistä ammatinharjoittajaa pitämään kirjaa vähintään menoista, koroista, veroista sekä tuloista. Tämä määräytyy kirjanpitolain 7 luvun 2 pykälän mukaan. Jos yrittäjä haluaa tehdä kirjanpidon kahdenkertaisena kirjanpitona, tulee hänen noudattaa 1 luvun 4 pykälää. (Finlex, [viitattu 25.4.2013]). Majoitusyritystä pyörittäessä on osaaminen oltava laajaa. On pystyttävä hoitamaan rakennustöitä tai edes johtamaan niitä, jos yrityksessä rakennetaan jotain uutta tai saneerataan vanhaa. On osattava laskea mikä on taloudellisesti kannattavaa sekä mitä ohjelmalveluja esimerkiksi kannattaa tarjota, tai mitä ei. Lisäksi on pystyttävä tarjoamaan hyvää palvelua joka hetki asiakkailleen, jos heillä on joitakin ongelmia lomasunnolla tai ohjelmalvelujen aikana tai niiden suhteen.

Lainsäädäntö on yksi rajoittava ja suuntaviivoja antava tekijä majoitustoimintaa pyöritettäessä. Yritykseni majoitustoiminta tulee olemaan kuitenkin sen verran pienimuotoista, joten aloitus ei vaadi ilmoituksia viranomaisille, kuten esimerkiksi poliisille tai terveysturvaviranomaiselle (Turunen & Valakari 1998, 91). Sen sijaan lomasuuntojen rakennus- ja saneerausvaiheessa on tutustuttava rakennuslakiin, jossa annetaan rajoja mm. kaavoitukseen, tonttien rajaukseen sekä itse rakennuslupiin ja rakentamiseen. Lisäksi on huomioitava majoitustoiminnasta aiheutuva jätelaki, joka kuitenkin hoituu asianmukaisilla jätejärjestelyillä. 1.9.2012 Botniasoskinnin alueella on tullut voimaan poltettavan jätteen keruu, mihin soveltuu suurin osa lomasuunnista tulevasta jätteestä (Botniasoskin, [viitattu 25.4.2013]). Näiden lakien lisäksi on hyvä perehtyä myös tietoturvalakiin sekä maastoliikennelakiin, riippuen Yrityksen toiminnasta. (Finlex, [viitattu 25.4.2013].)

3.3 Strategia

3.3.1 Missio

Yrityksen toiminta-ajatus on palvella asiakasta laadukkailla majoitus- ja ohjelmapalveluilla sekä tarjota maaseudun rauhaa ja elämyksiä koko perheelle.

Yritys haluaa painottaa arvoinaan menneiden aikojen perinteikkyyttä, jota tullaan vaalimaan loma-asuntojen rakentamisessa sekä saneerauksessa. Yrityksen molemmat loma-asunnot tulevat olemaan rungoiltaan hirttä, joka on hankittu lähiseudun metsistä ja veistetty paikallisten osajien ammattitaidolla. Näin Yritys haluaa kuvastaa paikallista osaamista omassa tekemisessään sekä käyttää paikallisia tuotteita loma-asuntojen materiaaleina niin paljon kuin mahdollista. Tämän lisäksi ohjelmapalveluissa tarjottavat tuotteet ovat paikallisilta toimijoilta. Yritys haluaa myös tuoda esille, että ekologinen elämäntapa ja asenne, unohtamatta maaseudun rauhaa, sopivat hyvin myös vahvasti laajenevan ja suosituksen urheiluharrastuksen pariin.

Tulevaisuudessa Yritys tulee olemaan alueen merkittävä majoitus- ja ohjelmapalveluiden tuottaja, eikä suljeta pois yrityksen laajentumishalukkuutta. Vuonna 2020 Yritys toimii taloudellisesti kannattavasti ja se pystyy työllistämään yrittäjän täyspäiväisesti. Tulevaisuudessa myös muille matkailun osa-alueille on Yrityksellä mahdollisuus laajentua.

3.3.2 Tavoitteet

Yritys pyrkii ekologisella ja perinteitä vaalivalla tavalla Kauhajoen alueen johtavaksi majoitus- ja ohjelmapalveluja tarjoavaksi yritykseksi maaseudun rauhaa, paikallista osaamista ja tuotteita hyväksi käyttäen. Yritys haluaa tarjota viihtyisät loma-asunnot ja korkeatasoiset ohjelmapalvelut koko perheelle. Ohjelmaa halutaan tarjota golfinpelaajille, ja ensisijaisesti muulle perheelle, joka ei golfista ole kiinnostunut. Näin Yritys pystyy tarjoamaan koko lomailevalle perheelle hauskaa tekemistä, ilman että muu perhe joutuisi lähtemään etsimään tekemistä muualta. Näin voi-

daan tarjota valmiita paketteja, ilman pakollisia välikäsiä. Tavoitteena ei ole myydä pakolla valmiita lomapaketteja, vaan täydentää perheiden lomaa heidän omilla toiveillaan heille sopivista ohjelmapalveluista. Myös lähialueilta tulevien loma-asuntovuokraajien toiveita pyritään toteuttamaan mahdollisimman laajasti niin kesä- kuin talvikautenakin.

Yritys joutuu tekemään heti aloitusvaiheessa melko mittavia investointeja, jotka vaativat paljon pääomia. On selvää, että heti Yrityksen perustamispäätöksen jälkeen on lähdettävä markkinoimaan ja vuokraamaan jo valmiina olevaa loma-asuntoa. Näin pystytään heti alkuvaiheessa samaan Yritykselle liikevaihtoa, jotta yrittäjä pystyy aloittamaan uuden loma-asunnon rakentamisen. Taloudellisesti Yritystä lähdetään johtamaan kohti tasapainoista kokonaisuutta, joka takaisi seuraavan viiden vuoden aikana päätoimisen työpaikan omistajalle, sekä kykyä laajentaa toimintaa laadukkailla majoitus- ja ohjelmapalveluilla. Myös Yrityksen hyvää maksuvalmiutta halutaan pitää yhtenä tärkeimmistä tavoitteista. Viiden vuoden aikana majoituspalveluiden kova käyttö alkaa myös näkyä loma-asunnoissa, joten on mahdollista, että pääomia joudutaan ohjaamaan myös loma-asuntojen saneerauksiin. Laajentuessaan Yrityksessä on ehkä syytä miettiä myös yritysmuotoa. Jos liikevaihto alkaa kasvaa tasaisesti ja yritys on halukas myös laajentumaan, on syytä pohtia, kannattaako yksityisen henkilön ottaa lisää riskejä, vai hajauttaa ne yritysmuodon vaihdolla uuden yhtiön nimiin.

Yritys halutaan kuitenkin laajentumishaluista huolimatta pitää sen kokoisena, jotta sitä pystyy hoitamaan yksi työntekijä, joka tässä tapauksessa on yrittäjä. Näin Yritys pystytään pitämään tehokkaana, ketteränä toimijana, joka pystyy tarjoamaan tarpeellisia majoitus- ja ohjelmapalveluita kysynnän mukaan. Yrittäjä tulee tekemään myös paperityöt itse, joten ulkopuolista työvoimaa ei tarvita kuin epäsäännöllisin väliajoin, jos esimerkiksi ohjelmapalvelujen toteuttamiseen tarvitaan useampia työntekijöitä avuksi. Kaikki työvaiheet rakentamisessa, saneeraamisessa kuin ohjelmapalvelujen pyörittämisessä tullaan hoitamaan tehokkaasti, ilman että se kuitenkaan olisi Yrityksen arvojen vastaista.

Yrityksen on oltava koko ajan valmis kehittymään. Suurin kehittämiskohde Yrityksellä on varmasti tasainen varauskanta, jolla pystytään vastaamaan muihin tavoitteisiin. On päästävää majoitus- ja ohjelmapalvelujen osalta niin korkealle tasolle,

että vierailevat asiakkaat ovat valmiita tulemaan myös uudestaan lomalle Korpikylään sekä käyttämään myös saatavilla olevia ohjelmapalveluja. Näiden toimien pohjalta pystytään yritystä kehittämään, lisäämään liikevaihtoa, rakentamaan ehkä uusia loma-asuntoja ja saneeraamaan vanhoja sekä laajentamaan ohjelmapalveluja monipuolisemmaksi. Kehittymisen myötä yrittäjä pystyy paneutumaan kokopäiväisesti yrityksen toimintaan, mikä voi parantaa majoitus- ja ohjelmapalvelujen tasoa entisestään.

3.3.3 Käytännön toimet

Yrityksen yksi päätavoitteista perustamisvaiheiden jälkeen on saada mahdollisimman nopeasti varauskanta vakiintumaan, jotta yritykselle saataisiin heti liikevaihtoa. Yrityksen on siis aloitettava majoitustoiminta jo valmiiksi olemassa olevalla loma-asunnolla, joka on tarkoitettu vain kesäkäyttöön. Tämän ohella olisi hyvä saada uudisrakennuksen suunnittelu heti käyntiin, jolloin pystyttäisiin vastamaan majoituspalveluiden kysyntään mahdollisimman nopeasti. Ohjelmapalvelut tulevat hahmottumaan melko valmiiksi tuotevalikoimaksi jo suunnitteluvaiheessa, joten niiden markkinointi on aloitettava välittömästi, kun niitä on mahdollista järjestää. Toki uudet ideat ja asiakkaiden toiveet huomioidaan aina. Asiakkaina tällöin on varmasti myös niitä, jotka eivät välttämättä majoitu Yrityksen omissa loma-asunnoissa. Perustamisen jälkeen on lähdettävä määrätietoisesti kehittämään yrityksen palveluja, jotta ne vastaisivat sitä tasoa, mikä niille on asetettu liiketoimintasuunnitelman strategia-osassa. Yrityksen erityisosaamisalueena kilpailijoihin nähden näyttäisi olevan markkinoinnin suuntaaminen vahvasti sosiaaliseen mediaan, sillä pahimmilla kilpailijoilla ei ole omia profiileja sosiaalisessa mediassa, josta se voi tavoittaa nuoria aikuisia sekä heidän perheitään. Toki nuoret aikuiset ja heidän perheensä eivät välttämättä pelaa aktiivisesti juuri golfia, mutta he ovat hyvä lisä asiakaskuntaan etenkin golfsesongin ulkopuolella.

Yrityksen toimintaa tullaan mittamaan taloudellisesti yrityksen kirjanpidon pohjalta sekä sosiaalisesti asiakkaiden viihtyvyydellä ja tyytyväisyydellä. Kuten strategiaan on merkitty, kirjanpidon pohjalta mitataan, onko saavutettu tavoitteet, joita asetettiin ennen toiminnan aloitusta. Strategian mukaisesti Yrityksen on pystyttävä mak-

samaan yhden ihmisen työnosuus sekä suoriutumaan muista velvoitteistaan, kuten loma-asuntojen rakentamiseen ja saneeraukseen otetuista lainoista sekä toiminnan muista kuluista. Yrityksen on myös pystyttävä toimimaan strategiaan kirjautulla tavalla ekologisesti, paikallista osaamista ja tuotteita käyttäen sekä huomioiden toiminnassaan perinteikkyyys ja maaseudun rauha. Yrityksen on myös huomioitava asiakkaiden tyytyväisyys lomaansa sekä ottaa huomioon kehitysehdotuksia asiakkailta. Asiakkaiden tyytyväisyys on mittareista tärkein, sillä ilman asiakkaita ei ole liiketoimintaa. Näin pystytään vastamaan muuttuviin tarpeisiin nopeasti, jos tilanne niin vaatii.

Yritys tulee huomioimaan toiminnassaan vahvasti ympäristöasiat. Loma-asunnoista tulevat jätevedet sekä muut jätteet tullaan hoitamaan lainmukaisesti. Näillä toimilla pyritään minimoimaan luonnolle aiheutunut kuormitus majoitustoiminnasta, joka on säädetty kansallisin ja kansainvälisin säädöksin. Koska yritys toimii strategian mukaisesti ekologisesti kestäväällä tavalla, tullaan se huomioimaan kaikessa toiminnassa, mitä Yrityksen loma-asuntoihin ja ohjelmapalveluihin liittyy. Taloudellisilla vastuilla Yritys haluaa kasvattaa toimintaansa, jolloin myös valtiolle maksettavat verotulot kasvavat eri lähteistä, kuten ansiotulo-, pääomatulo- ja kiinteistöveroilla. Taloudelliset vastuut Yritys hoitaa ajanmukaisella kirjanpidolla, josta voidaan selvittää, miten Yrityksellä menee. Jos Yritys ei pääse viiden vuoden aikana strategian edellyttämään tilanteeseen, eli palkkaamaan yrittäjää vakituiseksi työntekijäkseen eikä taloutta tasapainoon, on syytä harkita muun tyyppisiä toimia. Tällöin ei rasiteta turhaan yrittäjän omia pääomia, mitä hän on yritykseen sijoittanut, vaan ne muutetaan muulla tavoin käyttökelpoiseen muotoon. Näitä voi esimerkiksi olla loma-asunnon käyttöönotto yksityistalouteen, esimerkiksi vakituiseksi asunnoksi. Sosiaalisina vastuina yritys toimii toimialalla, jossa se tarjoaa vapaa-ajan palvelujen, kuten golfin, ohessa majoitus- ja ohjelmapalveluja. Tämä lisää perheen yhteistä aikaa sekä auttaa golfin tukena edistämään ihmisten fyysistä ja henkistä hyvinvointia (Wuolio 2013). (Te-palvelut 2008.)

Yritystoiminnassa esiintyy aina riskejä. Suurimmat riskit ovat yleensä yrityksillä, jotka sijoittavat paljon pääomaa yritykseen heti sen alkutaipaleella. Yritys tulee rakentamaan uuden loma-asunnon, johon tarvitaan rahoitus. Rahoituksen saaminen vaatii takuita rahoittajille, joita on vaikea antaa, kun yritys on vasta perusta-

misvaiheessa. Yrittäjän tulee siis omien pääomien jälkeen etsiä takuut ulkopuoliselle rahoitukselle, jolloin hän ehkä joutuu kiinnittämään omaisuuttaan. Kaikki liikevaihto riippuu yritystoiminnan aloituksen jälkeen asiakkaista, jolloin riskit kasvavat. Yrittäjä ei pysty itse markkinoinnin lisäksi paljoakaan vaikuttamaan yrityksen asiakasmääriin, joten riskit kasvavat entisestään. Jos asiakkaita ei yrityksellä ole, ei ole liikevaihtoaakaan, eikä yritys välttämättä pysty hoitamaan rahallisia velvoitteitaan. Ohjelmapalvelujen osalta riskit ovat hyvin vähäiset, sillä palvelut eivät vaadi suuria rahallisia panostuksia, jolloin asiakkaita ei ole pakko hankkia kalliilla markkinoinnilla. Oman riskinsä luo myös samoista asiakkaista kilpailevat yritykset. Yrityksen pitää vahvasti panostaa markkinointiin, jotta asiakkaat valitsevat juuri Yrityksen loma-asunnon ja ohjelmapalvelut loman ajakseen. Yrityksen pahimmat riskit ovat siis taloudellisia, sillä ne painottuvat vahvasti uuden loma-asunnon rakentamiskustannuksiin.

3.4 Rahoitus

Yritys tarvitsee rahoituksen lähinnä uuden loma-asunnon rakentamiseen sekä ohjelmapalvelujen toteuttamiseen. Yrittäjä panostaa yritykseen alkuvaiheessa omaa rahaa 70 000 euroa. Tämän lisäksi Yritys hakee Suupohjan Kehittämisyhdistykseltä investointitukea, jota voi maksimissaan saada 25 prosenttia investoinnin määrästä (Suupohjan Kehittämisyhdistys ry, [viitattu 6.5.2013]). Jos investointitukea myönnetään haun jälkeen, loppurahoitus hankitaan kilpailuttamalla paikalliset pankit. Näillä rahoituskeinoilla Yrityksen on tarkoitus päästä aloittamaan yritystoiminta sekä rakentaa uusi loma-asunto. Rahoituksen eri lähteet sekä rahoituksen käyttö löytyvät yrityksen rahoitussuunnitelmasta (Liite 9).

3.5 Hinnoittelu

Loma-asunnot hinnoitellaan molemmat eri perustein. Valmiina oleva kesäasuttava loma-asunto tulee maksamaan vuokranantajille sovitun kertakorvauksen koko kesästä. Kun Yrityksellä ei ole loma-asunnolla asiakkaita, on se vapaasti omistajien käytössä. Valmiin loma-asunnon vuokraushinta on arvonlisäverollisena 186 euroa

yö, johon sisältyy lakanat sekä loppusiivous. Loma-asunnossa on yöpymismahdollisuus kuudelle aikuiselle. Tarkemmat hinnoittelun perusteet löytyvät laskelmasta (Liite 1). Rakennettavan talviasuttavan loma-asunnon arvonlisäverollinen vuokraushinta on 279 euroa yöltä. Myös tähän hintaan kuuluu lakanat ja loppusiivous. Yöpymistilaa loma-asunnossa on 12 aikuiselle. Loma-asunnon rakennuskustannukset ovat laskettu sillä perusteella, että yritys tulee samaan investointitukea Suupohjan Kehittämisyhdistykseltä. Tarkemmat hinnoitteluperusteet löytyvät laskelmasta (Liite 2).

Yrityksen tarjoamat erilaiset vaellusretket tullaan suunnittelemaan aina tapauskohtaisesti kunkin asiakkaan toiveiden mukaan. Vaellusretkistä ei ole laskettu siitä syystä mitään tarkkaa laskelmaa. Hinta määräytyy vaelluksilla sen mukaan, missä vaellusretki järjestetään. Tämän lisäksi hintaan vaikuttaa se, millä tavoin vaelluksella edetään. Vaelluksia voi alkuun suorittaa Yrityksen järjestäminä kävellen sekä talvella mahdollisesti yhteistyökumppanin avustuksella lumikenkien kanssa.

Kodan vuokraus tai siellä tapahtuva eräruoanlaitto räätälöidään myös asiakkaiden toiveiden mukaan. Vuokrauksesta on kuitenkin laskettu perushinta, joka käsittää koko päivän kestävä vuokrauksen sisältäen polttopuut sekä tarvittavat ruoanlaittovälineet kodalla. Kodalla on myös mahdollisuus rosvonpaistin tekoon. Arvonlisäverollinen vuokrahinta laskelmien mukaan on 155 euroa päivältä. Tarkemmin hinnan muodostuminen esitellään laskelmassa (Liite 3). Hinta käsittää myös lopputarkastuksen asiakkaiden lähdön jälkeen. Lisähinnasta paikalle voi tilata myös valmiin ruoanlaittajan, jolloin asiakkaat saavat rauhassa nauttia toistensa seurasta. Heinälatopicnicit toteutetaan samalla tyylillä, mutta ladolla voi paistaa vain makkaraa ja pitää tulta, sekä nauttia omia eväitään. Asiakkaan toivomuksesta voidaan järjestää myös muuta ohjelmaa, mutta erillinen ruoanlaitto järjestetään aina kodalla. Heinäladon vuokraus arvonlisäverollisena maksaa 160 euroa. Hinta sisältää polttopuut sekä makkaran paistovälineet. Perusteet hinnoittelusta löytyvät laskelmista (Liite 4). Heinäladon vuokraus on kalliimpaa, koska asiakkaita mahtuu sinne enemmän, vaikka palvelut voivat monen mielestä olla suhteessa heikommat.

Moottorikelkka- ja mönkijävuokraus toimii yhtenä osana ohjelmapalveluja. Yritys aloittaa toiminnan aluksi yhdellä mönkijällä sekä yhdellä kelkalla. Mahdolliset lisähankinnat harkitaan käytön mukaan. Yritys vuokraa koneita lähinnä ihmisten

omaan käyttöön, mutta mahdollisuuksien mukaan voidaan sopia myös ajopalveluista, jos asiakas niin haluaa. Näistä palveluista otetaan erillinen maksu tapauskohtaisesti. Mönkijän arvonlisäverollinen hinta on 85 euroa päivältä, jonka jälkeen lisäpäivät maksavat 70 euroa päivä. Hinnat sisältävät täyden tankillisen polttoainetta, jonka jälkeen lisäpolttoaine on asiakkaan itse kustantamaa. Samoin toimitaan moottorikelkan suhteen. Moottorikelkan arvonlisäverollinen hinta on 104 euroa, jonka jälkeen seuraavat päivät ovat 90 euroa päivältä. Moottoriajoneuvojen menot ovat eritelty tarkemmin laskelmissa (Liite 5 ja 6).

Snag- golf on uudenlainen harrastus koko perheelle. Snag- golfia pystyy pelaamaan missä tahansa, sillä siinä käytettävä pallo ja mailat ovat niin isoja, että ne soveltuvat vaikka omalle takapihalle tai pihatielle. Yritys hankki mailasettejä kaiken ikäisille. Aikuisille mailoja löytyy kahdeksan, joista kaksi on vasemmanpuoleiselle pelaajalle. 7-11 vuotta täyttäneille löytyy 3 kappaletta oikean puoleisia ja 3 kappaletta vasemman puoleisia mailasettejä. Lisäksi perheen pienimille löytyy 3 kappaletta mailasettejä, oikean puoleisia kaksi ja vasemman puoleisia yksi setti. Päivävuokra arvonlisäverollisena on 50 euroa. Tämä sisältää niin monta mailasettiä, kuin asiakas tarvitsee. Tarkempi erittely menoista löytyy laskelmista (Liite 7).

3.6 Markkinointi

Yrityksen tärkein asiakasryhmä ovat golfinpelaajat. Tämän lisäksi tullaan yrityksen palveluita markkinoimaan jokaiselle lomaa viettävälle asiakkaalle sekä lähialueen asiakkaille. Esimerkiksi paikkakunnalla asuvat voivat vuokrata loma-asuntoja viikonloppukäyttöön tai käyttää ohjelmalveluja ilman majoituksen varausta. Yrityksen kilpailijoita on esitelty tässä liiketoimintasuunnitelmassa toimintaympäristöaluvussa. Loma-asuntojen kysynnästä alueella ei ole tarkkoja tietoja. Tämä johtuu lähinnä siitä, että yritykset ovat pienimuotoisia majoitusyrityksiä, jotka pitävät heillä tehdyt yöpymiset omana tietonaan. Yrityksen tavoite on kuitenkin vakiinnuttaa asiakasvirta tasolle, jolloin talviasuttava loma-asunto on vuokrattuna myös talvella sekä vanhempi loma-asunto on vuokrattuna monena kesäviikonloppuna.

Majoitus- ja ohjelmalvelut tulevat tulevaisuudessakin olemaan tärkeä osa golfkentän toimintaa. Ilman tätä toimialaa olisi luultavasti vaikea saada ulkopaikkakun-

talaisia pelaamaan golfia Botniagolfiin. Lisäksi useat kilpailut vaativat majoituskapasiteettiä, varsinkin jos kilpailut tulevat olemaan vahvasti osa Botniagolfin tulevaisuuden suunnitelmia. Yrityksen on siis pystyttävä vastamaan tulevaisuuden tarpeisiin niin majoitus- kuin ohjelmapalvelujen osalta.

Markkinoinnin avulla Yritys pyrkii vakiinnuttamaan liikevaihdon tasolle, joka strategiassa on määritelty. Liikevaihdon vakiinnuttaminen vaatii pitkäjänteistä markkinointia, jolloin voidaan päästä halutulle liikevaihtotasolle. Liikevaihdon vakiinnuttamisen edellytyksenä on tasainen asiakasvirta erityisesti loma-asunnoissa, mutta myös ohjelmapalvelujen myynti on tärkeää. Ohjelmapalveluista saatavat tulot on hyvä lisä koko yrityksen toimintaan, sillä niihin ei ole tarvinnut panostaa rahallisesti yhtä paljon pääomaa kuin loma-asuntoihin. Markkinoinnilla Yritys pyrkii tavoittamaan monet Kauhajoella saapuvat golfinpelaajat sekä alueella lomailijat. Lisäksi Yritys aikoo markkinoida palveluitaan paikallisille yksityishenkilöille sekä pienille yrityksille esimerkiksi heidän virkistyspäivään varten.

Markkinointia tullaan suorittamaan vahvasti Yrityksen omilla www-sivuilla sekä sosiaalisessa mediassa. Tärkeä osa markkinointia tulee olemaan laadukkaat palvelut, jolloin asiakkaat mainostavat palveluita mahdollisesti muille tuleville asiakkaille. ”Puskaradio”- markkinointi onkin yksi tärkeimmistä markkinointikanavista sen epäsäännöllisyydestä huolimatta. Asiakkailta kuultu hyvä palaute voi joskus olla paras mainos yritykselle. Heti Yrityksen perustamisesta lähtien on hyvä markkinoida myös tulevia palveluita, tässä tapauksessa rakennettavaa loma-asuntoa. Uutta loma-asuntoa lähdeittäessä rakentamaan, on tärkeää aloittaa sen laajamittainen markkinointi heti. Kuvat ja informaatio jo rakennusvaiheesta auttaa ihmisiä samaistumaan kohteeseen, jolloin syntyy monesti ajatus, että loma-asunnossa on päästävää vierailemaan sen valmistuttua. Tällöin monesti ihmiset varaavat loma-asunnon lähempääkin tullessaan. Myös rakennuttajan sekä mahdollisten asiakkaitten välillä vallitseva vuorovaikutus voi hyödyttää molempia osapuolia. Rakennuttajalle voidaan antaa vinkkejä tai ideoita rakennusvaiheessa, mitkä saattavat vaikuttaa jopa loma-asunnon lopputulokseen. Asiakkaat taas saavat alusta alkaen tietoa miten Yritys rakentaa loma-asuntoaan reaaliaikaisesti.

Yrityksen myyntitavoitteet tulevat ensimmäisen toimintavuoden osalta olemaan maltilliset, koska yrityksen perustamisen aikoihin on valmiina vasta toinen loma-

asunto. Loma-asunto on käytettävissä vain kesäaikaan, joten tavoitteena on saada varauksia niin paljon, jotta loma-asunnon ja ohjelmapalvelujen käynnistys- ja ylläpitokulut saadaan katettua. Kaikki sen jälkeen tuleva liikevaihto on hyvä lisä, jolla pystytään jo varautumaan uuden loma-asunnon rakennuskustannuksiin. Muita myynnillisiä tavoitteita ei tässä vaiheessa vielä aseteta. Loma-asunnon vuorokausikohtainen hinta sekä ohjelmapalvelujen hinnat löytyvät kohdasta hinnoittelu.

Yrityksen markkinointi tullaan ohjaamaan vahvasti tärkeimmälle asiakasryhmälle, eli golfinpelaajille. Yritys aloittaa markkinoinnin yrityksen perustamisen jälkeen heti omilla www-sivuillaan sekä sosiaalisessa mediassa. Sosiaalisen median kautta pystytään hankkimaan uutta asiakaskuntaa monesta eri ikäryhmästä. Sosiaalista mediaa tullaan käyttämään vahvasti hyväksi, sillä kilpailijoilla ei vielä tällä hetkellä ole siellä merkittävää markkinointia. Se olisi hyvä kilpailuetu kilpailijoihin nähden, mikä on käytettävä laajamittaisesti hyödyksi. Myös median mahdollinen kiinnostus tullaan huomioimaan, esimerkiksi paikallislehden halukkuus kirjoittaa Yrityksestä. Alkuvaiheessa tullaan myös ilmoittamaan noin 2-3 painetussa lehdessä Yrityksen aloittamisesta sekä palveluista, joita on mahdollista varata. Lisäksi tullaan varmasti neuvottelemaan myös mahdollisesta yhteismarkkinoinnista golfkentän kanssa. Tällöin saataisiin lisää näkyvyyttä juuri golfinpelaajien keskuudessa.

3.7 SWOT- analyysi

Vahvuudet	Heikkoudet
<p>Yrityksen vahvuudet, resurssit</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ohjelmapalvelut - Nuorille aikuisille suunnattu markkinointi - Ekologisuus - Tasokkaat loma-asunnot <p>Millä resursseilla saavutetaan kilpailuetua kilpailijoihin?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ohjelmapalveluja ei tarjoa kilpailevat yritykset - Yritys markkinoi sosiaalisessa mediassa, kilpailijat eivät - Ekologisuus etuna nykyajan kuluttajille 	<p>Yrityksen heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Syrjäinen sijainti - Vähäiset markkinat, kilpailu - pääomavaltaisuus rakentamisessa <p>Miten heikkoudet muutetaan vahvuudeksi?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vahva markkinointi asiakkaille - Järkevät rahoitusjärjestelyt
Mahdollisuudet	Uhat

<p>Ennakointi, hyödyntäminen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ihmisten lisääntynyt vapaa-aika - Ohjelmapalvelujen monet mahdollisuudet - Yrittäjän kokopäiväinen työllistyminen - Lisätulojen ansaitseminen <p>Toimintaympäristön muutoksiin ja kilpailutilanteeseen reagoiminen</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hyvä tarjonta erilaisista ja kiinnostavista palveluista, palveluja lisääntyneeseen vapaa-aikaan 	<p>Toimintaympäristön uhkat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kilpailu - Asiakkaiden vähäisyys, sesonkiluonteinen toiminta <p>Miten uhkat muutetaan mahdollisuuksiksi?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Parempien palvelujen tarjonta kuin kilpailijoilla - Asiakkaitten tasaisuus myös sesongin ulkopuolella
--	--

KUVIO 2. Yrityksen SWOT-analyysi.

3.7.1 Sisäiset tekijät

Yrityksen sisäisenä vahvuutena ovat monipuoliset ohjelmapalvelut majoituspalvelujen lisäksi. Muut Korpikylän alueella toimivat majoitusyritykset eivät tarjoa kuin majoituspalveluja, joten Yritys pystyy tarjoamaan tekemistä myös golfinpeluun lisäksi. Palveluja markkinoidaan erityisesti koko perheelle, jolloin myös lapset saavat tekemistä, jos eivät pelaa golfia. Ohjelmapalveluja voidaan tarjota myös erikseen esimerkiksi yrityksille tyky-toimintaan tai muille asiakkaille, jotka eivät käytä majoituspalveluita. Yritys pyrkii markkinoimaan vahvasti yrityksen palveluita nuorille aikuisille sosiaalisen median kautta. Tällöin tavoitetaan asiakkaita, joita kilpailijat eivät ehkä tavoita, sillä lähimmät kilpailijat eivät mainosta sosiaalisessa mediassa. Sosiaalisen median kautta voidaan muun muassa päivittää palvelujen ajankohtaisia tarjouksia sekä jakaa tietoa Yrityksen uusista kuulumisista. Yritys pystyy näin ollen joustaviin ratkaisuihin markkinoinnissa kilpailijoihin nähden, mikä saattaa lisätä asiakaskuntaa ja palvelujen käyttäjiä kilpailijoita enemmän.

Nykyään ihmiset vaativat yhä tasokkaampia palveluita. Yritys haluaa tarjota asiakkailleen tasokkaat loma-asunnot sekä ohjelmapalvelut. Tasokkaissa loma-asunnoissa tullaan huomioimaan myös ekologisuus, joka kiinnostaa nykyään erityisesti nuoria kuluttajia. Ekologisuus on nykypäivänä monelle asiakkaalle tärkeä osa lomaviihtoa. Asiakkaat haluavat maanläheisiä tuotteita ja palveluita, jotka kuluttavat mahdollisimman vähän materiaaleja, jotka eivät ole luonnonmukaisia. Ekologisuus näkyy loma-asunnoissa paikallisten materiaalien käyttönä. Ohjelmapalvelut ovat luontoon liittyviä erilaisia vapaa-ajanviettopalveluita, jossa käytetään hyödyksi luonnon rauhaa ja monimuotoisuutta.

Yrityksen suurimpana heikkoutena on syrjäinen sijainti. Markkinoinnilta vaaditaan paljon, jotta asiakkaat löytävät Yrityksen. Sesonkiaikanakin asiakkaat ovat melko vähissä ja kilpailua lähialueella on kuitenkin jonkin verran. Yrityksen on panostettava vahvasti parempaan markkinointiin ja joustavaan palveluun, jotta asiakkaita saadaan mahdollisimman paljon. Toisena isona heikkoutena yrityksellä on suuri pääoman tarve loma-asuntojen rakentamisessa ja saneerauksessa. Uudisrakentaminen vaatii lainarahoitusta, joten rahaa on lainattava rahoitusyhtiöltä jonkin verran. Tämä taas heikentää yrityksen mahdollisuuksia maksaa omistajilleen lisätuloja tai yrittäjän kokopäiväiseksi työntekijäksi jäämistä. Yrityksen on pyrittävä mahdollisimman pieneen lainaosuuteen.

3.7.2 Ulkoiset tekijät

Ihmisten lisääntynyt vapaa-aika käytetään monesti omien harrastusten parissa. Yrityksen on siis käytettävä tämä mahdollisuus edukseen, ja pystyttävä markkinoimaan itsensä golfinpelaajien ja muiden lomanviettäjien mieleen. Tällöin he käyttävät majoituspalveluja ja ehkä myös ohjelmapalveluja. Ohjelmapalvelut ovat juuri se lisä mitä ihmiset nykyään haluavat. He haluavat maksaa hyvin tuotetuista ohjelmapalveluista, jotta saavat aktiviteetteja lisääntyneeseen vapaa-aikaan. Yrityksen on määrätietoisesti kehitettävä ohjelmapalvelujaan ja olla valmiita räätälöimään asiakkaalle mieluinen palvelu. Näillä palveluilla yritys voi tehdä hyvää tulosta ja se pystyy tällöin maksamaan hyvää lisätuloa yrittäjälle tai työllistää jopa kokopäiväisesti.

Uhkana Yrityksellä on sesonkiluonteinen toiminta. Yritys aikoo markkinoinnilla saada asiakkaita tasaisesti myös sesongin ulkopuolella. Sesonki on silti yrityksen tärkein aika, jolloin loma-asuntojen ja ohjelmapalvelujen olisi oltava varattuina. Koska Korpikylässä on muitakin majoitusyrittäjiä, on tärkeää saada asiakkaat kiinnostumaan juuri omasta yrityksestä. Vahvalla markkinoinnilla on pyrittävä tasaiseen asiakaskuntaan ja erityisesti vakioasiakkaisiin, jotka tulevat joka vuosi uudelleen käyttämään Yrityksen palveluita. Yrityksen on pidettävä loma-asuntojen ja ohjelmapalvelujen taso ja hintalaatusuhde parempana kuin kilpailijoiden, jolloin saadaan asiakkaat Yritykseen myös toistamiseen.

4 YHTEENVETO

Kilpailu matkailutoiminnassa on nykyään kovaa. Pieniä matkailuyrityksiä on paljon, jolloin asiakkailta on varaa valita itselleen mieluisin yritys. Lisääntynyt vapaa-aika antaa mahdollisuuden käyttää monipuolisesti palveluja. Nykyään asiakkaat eivät viihdy enää yhden palvelun parissa, heille on tarjottava monipuoliset palvelut, joihin voi osallistua koko perhe. Juuri siksi matkailuyritys ei voi olla enää yhden loma-asunnon varassa toimiva liitännäiselinkeino, vaan sen täytyy panostaa vahvasti kokonaisvaltaisiin elämyksiin. Palvelujen hintataso ei nykyään merkitse enää niin paljon kuin joskus. Siksi onkin tärkeää, että uuden majoitusyrityksen suunnittelussa perehdytään niin loma-asuntoihin kuin ohjelmanpalveluihin, jotka täydentävät toisiaan.

Opinnäytetyöni tavoitteena oli suunnitella ja toteuttaa maaseutumatkailuyrityksen liiketoimintasuunnitelma. Työ toteutettiin yhdenlaisella rakenteella, joten tämän työn liiketoimintasuunnitelma ei ole välttämättä muille yrityksille hyvä pohja tehdä oma suunnitelma. Suunnitelman rakenteessa oli huomioitu muun muassa yrityksen toimintatavat ja palvelut, mitä yritys tarjoaa. Suunnitelma on siis erilainen kuin yrityksellä, joka tuottaa esimerkiksi tuotteita teollisuudelle, ja jolla voi olla paljon työntekijöitä. Laskelmat loma-asunnoista ja ohjelmanpalveluista antavat tukea liiketoimintasuunnitelman kirjalliselle osuudelle sekä hahmottavat lukijalle, millaisesta ja kuinka laajasta toiminnasta on kyse. Liiketoimintasuunnitelman pohjalta oli tarkoitus tarkastella, voiko yritys olla kannattava. Tulossuunnitelman laskelmien mukaan yrityksen nettotulos olisi joka vuosi noin 3000 euroa, jonka lisäksi työpalkkaa tulisi noin 6000 euroa. Tällöin lisätuloja yrittäjälle tulisi noin 10 000 euroa. Lisätulona summa olisi hyvä ja yrityksen perustaminen olisi kannattavaa. (Liite 8)

Liiketoimintasuunnitelma pyrittiin pitämään tiiviinä kokonaisuutena. Ensimmäisen pääotsikon teoria osuudesta lukijan on tarkoitus hahmottaa liiketoimintasuunnitelman rakenne, joka jatkuu samanlaisena myös yrityksen omassa liiketoimintasuunnitelmassa kohta kohdalta. Tällöin lukijalla on mahdollisuus palata suunnitelman rakenteeseen milloin tahansa ja verrata sitä yrityksen suunnitelmaan.

Liiketoimintasuunnitelma on väline tutustua yrityksen toimintaan sekä olla apuna suunniteltaessa muun muassa rahoitusta tai muita yhteistyömahdollisuuksia. Liike-

toimintasuunnitelmaa on hyvä päivittää säännöllisin väliajoin, jotta se pysyy ajan tasalla, sillä edellä mainitut yhteistyötahot saattavat muuttua todella nopeasti. Yritys voi esimerkiksi tehdä muutoksia tuotteissaan tai palveluissaan, jolloin on tärkeää päivittää suunnitelma vastamaan sen hetken toimintaa sekä tuotteita tai palveluita.

Jatkotutkimuksena tämän työn osalta voisi lähestyä golfkentän toimijoita esimerkiksi yhteismarkkinoinnin osalta. Se taas myös vahvasti muuttaa yrityksen suunniteltua markkinointia, jolloin myös oman suunnitelman päivitys on aiheellista. Myös erillinen markkinointisuunnitelman teko olisi hyvä tutkimuskohde, jossa ehkä perehdyttäisiin muun muassa kilpailijoiden kanssa tehtävään yhteismarkkinointiin, tai valmiisiin yöpymispaketteihin golfkentän toimijoiden kanssa. Lisäksi olisi hyvä tehdä laajamittainen selvitys palvelujen varausjärjestelmästä, mikä toimisi tämän kaltaisessa yrityksessä parhaiten.

LÄHTEET

- Akselin lomatuvat. 2013. [Verkkosivusto]. Akselin lomatuvat. [Viitattu 23.4.2013]. Saatavana: <http://www.akselinlomatuvat.fi/>
- Botniagolf. 2013. [Verkkosivusto]. Majoitus ja Suupohjan seutu. [Viitattu 24.4.2013]. Saatavana: http://www.botniagolf.fi/site?node_id=103
- Botniarosk. 2013. [Verkkosivusto]. Poltettava jäte 1.9.2012. [Viitattu 25.4.2013]. Saatavana: http://www.botniarosk.fi/site?node_id=431
- Finlex. 2013. [Verkkosivusto]. Kirjanpitolaki. [Viitattu 25.4.2013]. Saatavana: [http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336?search\[type\]=pika&search\[pi ka\]=kirjanpitolaki#a1336-1997](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336?search[type]=pika&search[pi ka]=kirjanpitolaki#a1336-1997)
- Finlex. 2013. [Verkkosivusto]. Maankäyttö- ja rakennuslaki. [Viitattu 25.4.2013]. Saatavana: [http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990132?search\[type\]=pika&search\[pi ka\]=rakennuslaki](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990132?search[type]=pika&search[pi ka]=rakennuslaki)
- Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J., Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.
- Isokangas, J., Kinkki, S. 2002. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOYpro Oy
- Kaakinen, J., Ronkainen, S. 2004. [Verkkosivusto]. Mökkimajoituksen laatu- ja luokitusjärjestelmät. [Viitattu 24.4.2013]. Saatavana: <http://www.kuusamo.fi/dman/Document.phx?documentId=dq07511141404103&cmd=download>
- Kauhajoen kaupunki. 2013. [Verkkosivusto]. Majoituspaikat. [Viitattu 24.4.2013]. Saatavana: http://www.kauhajoki.fi/site?node_id=72
- Maaseutuvirasto. 2012. [Verkkosivusto]. Yritystoiminnan tuet. [Viitattu 30.4.2012]. Saatavana: <http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/yritystuet.html>
- McKinsey & Company. 2001. Ideasta kasvuyritykseksi: Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Helsinki: WSOY.
- Meretniemi, I., Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.
- Suomen Yrittäjät ry. 8.4.2013. [Verkkosivusto]. Yrittäjän eläkevakuutus YEL. [Viitattu 23.4.2013]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yelvakuutus/>

- Suupohjan Kehittämisyhdistys ry. 2013. [Verkkosivusto]. Rahoitus. [Viitattu 6.5.2013]. Saatavana: http://www.suupohjankehittamisyhdistys.fi/site?node_id=322
- Suupohjan majoitus. 2013. [Verkkosivusto]. Suupohjan majoitus. [Viitattu 23.4.2013]. Saatavana: <http://www.suupohjanmajoitus.fi/>
- Talous-sanomat. 2012. [Verkkosivusto]. TS: Uudet vertaislainat tekevät kansalaisista lainanantajia. [Viitattu 30.4.2013]. Saatavana: <http://www.taloussanomat.fi/raha/2010/10/09/ts-uudet-vertaislainat-tekevat-kansalaisista-lainanantajia/201014033/139>
- Te-palvelut. 2008. [Verkkosivusto]. Yritysten sosiaalinen vastuu. [Viitattu 25.4.2013]. Saatavana: http://www.mol.fi/mol/fi/02_tyosuhteet_ja_lait/0181_sosvastuu/index.jsp
- Tilastokeskus. 2013. [Verkkosivusto]. Matkailutilastot 2012. [Viitattu 25.4.2013]. Saatavana: <http://www.epmatkailu.fi/matkailutilastot-2012.html>
- Turunen, M., Valakari, P. 1998. Maaseutumatkailu- Yrittäjän opas. Helsinki: Maaseutumatkailun teemaryhmä ja tekijät.
- Uusyrittäjäkeskukset Suomi ry. 2013. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. [Verkkosivusto]. [Viitattu 29.4.2013]. Saatavana: http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf
- Viitala, R., Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.
- Wuolio, T. 2013. [Verkkosivusto]. Golfin terveyshyödyt ovat ilmeiset - Talvilaiskotelu tilalle kuntogolf. [Viitattu 29.4.2013]. Saatavana: http://www.slu.fi/lum/18_00/uutiset/golfin_terveyshyodyt_ovat_ilmeis/
- Yritys-Suomi. 2013. [Verkkosivusto]. Yrityksen luvat. [Viitattu 23.4.2013]. Saatavana: http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/palvelupolku?pp=polku_yrityksen_luvat

LIITTEET

LIITE 1 Kesäasuttava loma-asunto

Kesäasuttavan loma-asunnon vuokraus Käyttö 60 yötä vuodessa

Korko 500 €

Vuokra omistajille kertakorvauksena, 3000 €/ kesä

Liikevoittotarve 3500 €

Käyttökätetarve 3500 €

Myynt. ja Mark. kulut 1000 €

Hallintokulut 500 €

Kiinteistökulut 1000

Korjauskulut 1000 €

Muut kulut 1000 €

8000 €

Oma työ 1000€

Yhteensä 9000 €

$9000 \text{ €} / 60 \text{ yötä} = 150 \text{ €} / \text{ yö} + \text{alv. } 24 \% = 186 \text{ €} / \text{ yö}$

Hintaan sisältyy liinavaatteet sekä loppusiivous. Yöpymistilat 6 aikuiselle.

LIITE 2 Talviasuttava loma-asunto

Talviasuttavan loma-asunnon vuokraus Käyttö 120 yötä vuodessa

Korko 10 prosenttia

Loma-asunnon arvo 125 000 €, käyttöaika 20 vuotta, joten poisto 6000 € vuosi

Toimintaan sitoutunut pääoma 125 000 €/10 % korolla = 12 500 € toiminnan liikevoittotarve

Liikevoittotarve 12 500 €

Poistot 6000 €

Käyttökädetarve 18500 €

Myynt. ja Mark. kulut 2000 €

Hallintokulut 1000 €

Kiinteistökulut 1500

Korjauskulut 1000 €

Muut kulut 1000 €

25 000 €

Oma työ 2000€

Yhteensä 27 000 €

$27\,000\text{ €} / 120\text{ yötä} = 225\text{ €} / \text{yö} + \text{alv. } 24\% = 279\text{ €} / \text{yö}$

Hintaan sisältyy linavaatteet sekä loppusiivous. Yöpymistilat 12 aikuiselle.

LIITE 3 Kodan vuokraus

Eräruoan laitto/ kodan vuokraus

Käyttö 10 kertaa vuodessa

Korko 15 prosenttia

Kodan arvo 3000 €, käyttöaika 10 vuotta, joten poisto 300 € vuosi

Toimintaan sitoutunut pääoma 3000 €/15 % korolla = 450 € toiminnan liikevoittotarve

Liikevoittotarve	450 €
Poistot	300 €
Käyttökattotarve	750 €
Myynt. ja Mark. kulut	50 €
Hallintokulut	50 €
Korjauskulut	100 €
Muut kulut	200 €
	1150 €
Oma työ	100 €
Yhteensä	1250 €

$$1250 \text{ €} / 10 \text{ käyttökertaa} = 125 \text{ €} / \text{kerta} + \text{alv. } 24 \% = 155 \text{ €} / \text{kerta}$$

Tämän lisäksi hintaan lisätään kunkin asiakkaan räätälöity menu.

LIITE 4 Heinälatopicnicit

Heinälatopicnic Käyttöaste 7kertaa vuodessa

Korko 15 prosenttia

Heinäladon arvo 1700 €, käyttöaika 10 vuotta, joten poisto 170 € vuosi

Toimintaan sitoutunut pääoma 1700 €/15 % korolla = 255 € toiminnan liikevoitto-
tarve

Liikevoittotarve 255 €

Poistot 170 €

Käyttökattotarve 425 €

Myynt. ja Mark. kulut 50 €

Hallintokulut 50 €

Korjauskulut 100 €

Muut kulut 200 €

825 €

Oma työ 100 €

Yhteensä 925 €

$925 \text{ €} / 7 \text{ käyttökertaa} = 130 \text{ €} / \text{kerta} + \text{alv. } 24 \% = 160 \text{ €} / \text{kerta}$

Hintaan sisältyy polttopuut.

LIITE 5 Mönkijän vuokraus

Mönkijän vuokraus/Puolet yrityksen käytössä Käyttö 50 kertaa
vuodessa

Korko 10 prosenttia

Mönkijän hankinta-arvo 16 000, Yrityksen osuus 8000 €, käyttöaika 10 vuotta, Jäl-
leenhankinta-arvo 3000, yrityksen osuus 1500 €

Poisto $8000-1500=6500/10=650/50=13$ €/ kerta

Korko $8000+1500=9500/2=4750*0,10=475/50=9,5$ €/ kerta

Korjauskulut/Huolto 550 €/50=11€/ kerta

Muut kulut 120€/50=2,4€/ kerta

Oma työ $100h*15€/h=1500€/50=30€/$ kerta

Yhteensä 66€/ kerta+ alv. 24€=82€ eli 85 €

Hinta sisältää tankillisen bensaa, loput kustantaa asiakas.

LIITE 6 Moottorikelkan vuokraus

Moottorikelkan vuokraus

Käyttö 60 kertaa vuodessa

Korko 15 prosenttia

Mönkijän hankinta-arvo 12 000, käyttöaika 7 vuotta, Jälleenhankinta-arvo 3000

Poisto $12000-3000=9000/7=1280/60=21$ €/ kertaKorko $12000+3000=15000/2=7500*0,15=1125/60=19$ €/ kerta

Korjauskulut/Huolto 700 €/60=12€/ kerta

Muut kulut 400€/60=7€/ kerta

Oma työ $100h*15€/h=1500€/60=25€/$ kerta

Yhteensä 84€/ kerta+ alv. 24€=104€ eli 105 €/kerta

Hinta sisältää tankillisen bensaa, loput kustantaa asiakas.

LIITE 7 Snag-golf

Snag- golf Käyttöaste 20 kertaa vuodessa

Korko 25 prosenttia

Välineiden arvo 1700 €, käyttöaika 10 vuotta, joten poisto 170 € vuosi

Toimintaan sitoutunut pääoma 1700 €/25 % korolla = 425 € toiminnan liikevoittotarve

Liikevoittotarve	425 €
Poistot	170 €
Käyttökädetarve	595 =600 €
Muut kulut	200 €
	800 €
Yhteensä	800 €

$800 \text{ €} / 20 \text{ käyttökertaa} = 40 \text{ €} / \text{ päivä} + \text{alv. } 24 \% = 50 \text{ €} / \text{ päivä}$

Hintaan sisältyy pelivälineet kaikenikäisille.

LIITE 8 Tulossuunnitelma

	Toteutunut tilikausi	Ennuste 1		Ennuste 2		Ennuste 3	
		1 000 e	%	1 000 e	%	1 000 e	%
1 LIKEVAIHTO		47,0		47,0		47,0	
2 Liiketoiminnan muut tuotot	+						
3 LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ	0,0	47,0	100,0	47,0	100,0	47,0	100,0
4 Aine- ja tarvikkäyhtiö	-	8,6	18,3	8,6	18,3	8,6	18,3
5 Ulkopuoliset palvelut	-		0,0		0,0		0,0
6 Henkilöstökulut	-	6,2	13,2	6,2	13,2	6,2	13,2
7 Liiketoiminnan muut kulut	-	8,2	17,4	8,2	17,4	8,2	17,4
8 Vaimistevaraston lisäys/vähennys +/-			0,0		0,0		0,0
9 KÄYTTÖKATE	=	24,0	51,1	24,0	51,1	24,0	51,1
10 Suunnitelman mukaiset poistot	-	8,6	18,3	8,6	18,3	8,6	18,3
11 LIIKETULOS	=	15,4	32,8	15,4	32,8	15,4	32,8
12 Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	+		0,0		0,0		0,0
13 Muut korko- ja rahoitustuotot	+		0,0		0,0		0,0
14 Korkokulut ja muut rahoituskulut	-	6,8	14,5	6,6	14,0	6,5	13,8
15 Välittömät verot	-	5,5	11,7	5,5	11,7	5,5	11,7
16 NETTOTULOS	=	3,1	6,6	3,3	7,0	3,4	7,2
17 Satunnaiset tuotot	+	41,0	87,2		0,0		0,0
18 Satunnaiset kulut	-		0,0		0,0		0,0
19 KOKONAISTULOS	=	44,1	93,8	3,3	7,0	3,4	7,2

LIITE 9 Taloussuunnitelma

		Toteutunut tilikausi			
		/	/	/	/
RAHAN LÄHTEET					
1	Nettotulos + poistot (=rahoitustulos)	+	0,0	11,7	
2	Satunnaiset tuotot/kulut (T2-lomake, rivi 17 ja 18)	+/-	0,0	41,0	0,0
3	Omistajien lisäsjoitukset	+		70,0	
4	Pitkäaikaisten lainojen lisäys (T7-lomake)	+		74,3	
	Lyhytaikaisten lainojen lisäys	+			
6		+			
7	YHTEENSÄ	=	0,0	197,0	0,0
RAHAN KÄYTTÖ					
8	Maa- ja vesialueet	+			
9	Rakennukset ja rakennelmat	+		175,0	
10	Koneet ja kalusto	+		22,0	
11	Muut investoinnit	+			
12	Käyttöpääoman muutos, lisäys/vähennys (riviltä 27)	+/-	0,0	0,0	0,0
13	Muun rahoitusomaisuuden lisäys	+			
14	Pitkäaikaisten lainojen vähennys (T7-lomake)	+			
15	Lyhytaikaisten lainojen vähennys	+			
16	Osingonjako tai yksityiskäyttö	+			
17		+			
18	YHTEENSÄ	=	0,0	197,0	0,0
19	Yli-/alijäämä	+/-	0,0	0,0	0,0
20	Kumulatiivinen yli-/alijäämä	+/-	0,0	0,0	0,0
KÄYTTÖPÄÄOMA					
21	Vaihto-omaisuus	+			
22	Myyntisaamiset	+			
23	Osatuloutuksen saamiset	+			
24	Ostovelat	-			
25	Saadut ennakot	-			
26	Käyttöpääoma	=	0,0	0,0	0,0
27	Käyttöpääoman lisäys/vähennys	+/-		0,0	0,0

Edellinen
tilikausi