

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA  
RAKENNUSALAN YRITYKSELLE X**

Hoikka Minna-Kaisa

Opinnäytetyö

Liiketalouden koulutus  
Tradenomi (AMK)

2023

Liiketalouden koulutus  
Tradenomi (AMK)

---

<b>Tekijä</b>	Minna-Kaisa Hoikka	<b>Vuosi</b>	2023
<b>Ohjaaja</b>	Satu Valli		
<b>Toimeksiantaja</b>			
<b>Työn nimi</b>	Liiketoimintasuunnitelma Rakennusalan yritykselle X		
<b>Sivumäärä</b>	52 + 8		

---

Opinnäytetyön aiheena oli laatia liiketoimintasuunnitelma jo toiminnassa olevalle ja hiljattain perustetulle Rakennusalan yritykselle X. Yhtiökumppanina yrityksessä on tekijä itse, mutta toimeksiantaja on yrityksen toimitusjohtaja. Rakennusalan yritys X tarjoaa rakennusalan palveluita yksityisellä ja julkisella sektorilla sekä tekee alihankintaa isommille rakennusalan yrityksille. Opinnäytetyön idea lähti yrityksen kasvun- ja kansainvälistymisen tarpeesta.

Opinnäytetyö toteutettiin laadullisella eli kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä, ja opinnäytetyö on jaettu teoriaosaan ja toiminnalliseen osaan. Teoriaosuus käsitteli liiketoimintasuunnitelman sisältöä, ja toiminnallinen osa oli itse liiketoimintasuunnitelma.

Työn tuloksena saadun liiketoimintasuunnitelman perusteella yrityksen kasvun ja kansainvälistymisen edellytykset ovat hyvät. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrityksellä on selkeä kuva yritysmuodon, kannattavan yritystoiminnan sekä kansainvälistymisen erityispiirteistä Ruotsiin.

Avainsanat liiketoimintasuunnitelma, rakennusala, strategia, kasvu, kehittäminen

Degree Programme in Business Administration  
Bachelor of Business Administration

---

<b>Author</b>	Minna-Kaisa Hoikka	<b>Year</b>	2023
<b>Supervisor</b>	Satu Valli		
<b>Commissioned by</b>			
<b>Title</b>	Business plan for construction company X		
<b>Number of pages</b>	52 + 8		

---

The topic of the thesis was to draw up a business plan for the already operating and newly established construction company X. The partner of the company is the author herself, but the commissioner is the CEO of the company. Construction company X provides construction services in the private and public sectors and subcontracts to larger construction companies. The idea of writing this thesis came from the company's needs for growth and internationalization.

The research method used in the thesis is a qualitative method, and the thesis is divided into a theoretical part and a functional part. The theoretical part dealt with the contents of the business plan, and the functional part was the business plan itself.

Based on the business plan obtained because of this study, the prerequisites for the growth and internationalization of the company are good. With the help of the business plan, the company has a clear picture of the special features of the company form, profitable business operations and internationalization to Sweden.

**Keywords**                      business plan, construction, strategy, growth, developing

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaus .....	7
1.2	Tutkimusongelma, tutkimuskysymykset ja tutkimusmenetelmä .....	8
2	YRITYSMUODON VALINTAAN VAIKUTTAVAT ASIAT .....	9
2.1	Toiminimi ja kevytyrittäjäyys .....	9
2.2	Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö.....	11
2.3	Osakeyhtiö.....	12
2.4	Starttiraha, muut tuet ja rahoitusvaihtoehdot .....	13
3	LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖN ANALYYSI PESTEL-TYÖKALUA HYÖDYNTÄEN.....	14
4	LIIKETOIMINTAMALLI SWOT-ANALYYSIÄ JA LIIKETOIMINTAKANVAASIA HYÖDYNTÄEN.....	17
4.1	Liiketoimintamallin arviointi .....	17
4.2	SWOT-analyysi.....	18
4.3	Business Model Canvas .....	19
5	MARKKINOINTI JA MEDIA .....	22
5.1	Yleistä markkinointisuunnitelmasta.....	22
5.2	Markkinointimix.....	23
6	RAKENNUSALAN VEROTUKSEN JA KANSAINVÄLISTYMISEN ERITYISPIIRTEET.....	26
6.1	Rakennusalan verotuksen erityispiirteet .....	26
6.2	Kansainvälistymisen erityispiirteet Ruotsin rakennusalalle .....	27
7	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA RAKENNUSALAN YRITYKSELLE X.....	30
7.1	Yrityksen alkutaival ja nykytila .....	30
7.2	Liikeidea ja palveluiden kuvaus .....	31
7.3	Arvot, tavoitteet ja strategia .....	31
7.4	Markkinoinnin kilpailukeinot.....	32
7.5	Yritysmuodon valinta .....	33
7.6	Liiketoimintamalli liiketoimintakanvaasin avulla .....	33
7.7	Toimialan erityispiirteet ja kilpailujakartoitus .....	35

7.8	Liiketoimintaympäristön SWOT-analyysi Rakennusalan Yritykselle X	37
7.9	Riskit ja niiden hallinta .....	39
7.10	Liiketoimintaympäristön eri tekijöiden vaikutus liiketoimintaan PESTEL-analyysin avulla .....	41
8	YRITYKSEN LASKELMAT-ENNUSTE .....	44
9	POHDINTA .....	46
	LÄHTEET .....	48
	LIITTEET .....	53

## 1 JOHDANTO

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä elementti jokaiselle yritykselle ja se muok-  
kaantuu ja elää yrityksen mukana. Se on hyvä työkalu aloittelevalle sekä myös  
pitempään toimineelle yritykselle, ja sitä voi pitää eräänlaisena yrityksen käsikir-  
jana. Liiketoimintasuunnitelmaa voi hyödyntää myös esimerkiksi rahoitusta haet-  
taessa, riskien arvioinnissa, kilpailijoiden kartoittamisessa sekä potentiaalisten  
asiakkaiden hahmottamisessa. (Uusyrityskeskus 2022.) Liiketoimintasuunnitel-  
man avulla pääsee myös turvallisesti toteuttamaan visioita ja suunnitelmia pape-  
rilla ennen niiden todellista toteuttamista. Yrittäjä saa kokonaiskuvan yritykses-  
tään ja pystyy esittelemään sitä myös omille sidosryhmilleen. (Businesskuopio  
2023.)

Liiketoimintasuunnitelman avulla yritys pystyy ennakoimaan tulevaisuuden näky-  
miä ja varautumaan mahdollisiin riskeihin, ja siinä tutkitaan liiketoimintaympäris-  
töä sekä tehdään kannattavuuslaskelmia. Liiketoimintasuunnitelman avulla yritys  
voi esitellä liikeideansa ja sen toteuttamiseen vaadittavat toimet yhteistyökump-  
paneille ja rahoittajille. (Suomi.fi 2019b.)

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen Rakennusalan yritykselle X on mielenkiin-  
toinen aihe minulle, koska kyseessä on oma perheyrityksen, jossa mieheni on  
toimitusjohtajana. Tarkoitukseni on työllistyä täysipäiväisesti yhtiölle heti kun yri-  
tyksen tilanne sen sallii. Liiketoimintasuunnitelman avulla saan jäseneltyä tar-  
kasti tulevaisuuden visioita kansainvälisestä osakeyhtiöstä, ja siitä on hyötyä eri-  
tyisesti silloin kun on aika toimia kasvua kohti. Toimeksiantaja opinnäytetyölle on  
käytännössä yrittäjä itse.

Opinnäytetyössäni perehdytään Rakennusalan yritys X:n liiketoimintasuunnitel-  
man sisältöön kannattavuuslaskelmineen, ja tutkitaan erilaisia yritykselle sovel-  
tuja yritysmuotoja. Liiketoimintaympäristöön, markkinointiin, riskeihin ja raken-  
nusalan verotuksen erityispiirteisiin sekä kansainvälistymisen erityispiirteisiin  
Ruotsin markkinoille, syvennyttään toimeksiantajayrityksen tulevaisuuden visiota  
tukevilta osin.

## 1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaus

Niin kuin aiemminkin mainittu, opinnäytetyöni aihe on liiketoimintasuunnitelma Rakennusalan yritykselle X. Suunnitelma laaditaan käyttäen tietoperustaa. Yritys on toiminnassa oleva, kaksi vuotta sitten (vuonna 2021) perustettu, sivutoiminen toiminimiyritys. Opinnäytetyön tavoitteena on tuottaa yritykselle tulevaisuuden visioon nojautuva liiketoimintasuunnitelma, jossa käsitellään tarvittavilta osin ne aiheet, jotka ovat yrityksen kannalta tärkeitä. Työssäni otetaan huomioon kasvun ja kansainvälistymisen näkökulmat. Opinnäytetyön tarkoituksena on käydä läpi rakennusalan ominaispiirteitä, kilpailussa pärjäämistä, sekä pohtia sopivaa yritysmuotoa kasvavalle yritykselle. Tämän tutkimuksen tekemisestä on suuri hyöty kohdeyritykselle, koska yrityksellä ei ole vielä liiketoimintasuunnitelmaa eikä kannattavuuslaskelmia. Toivon, että tästä opinnäytetyöstä on hyötyä myös muille rakennusosalalla toimiville pienyrittäjille, joilla on visio yritystoiminnan kasvattamisesta.

Yrittäjän tarkoituksena on lähitulevaisuudessa siis laajentaa toimintaansa ja päivittää yhtiömuoto. Yrityksen tavoite on olla menestyvä yritys rakennusosalalla, joka kasvattaa liiketoimintaansa rauhallisesti mutta varmasti. Yritys haluaa työllistää useita työntekijöitä, ja sen tulevaisuuden näkymiin kuuluu myös rakennusalan töiden tarjoaminen Ruotsin markkinoille. Tulevaisuudessa yritys pystyy olemaan pääurakoitsijan roolissa, mutta aluksi yritys tarjoaa alihankintana tehtäviä töitä, esimerkiksi huoltotöitä erilaisissa tehtaissa, betonivalu- ja perustustöitä sekä puurakentamisen töitä. Yritys tuottaa rakentamisen ja remontoimisen palveluita myös kunnalliselle sekä yksityiselle sektorille.

Liiketoimintasuunnitelma on fyysinen tuotos, jossa kehitetään tutkittavaa asiaa. Opinnäytetyönä sitä voi sanoa myös toiminnalliseksi opinnäytetyöksi. Toiminnallisessa opinnäytetyössä tutkijan tavoitteena on oman osaamisen osoittaminen ja osaamisen kehittäminen monien eri metodien avulla. (Vilka 2005, 11–19, 173.) Tämä opinnäytetyö on siis toiminnallinen. Opinnäytetyö on jaettu kahteen osioon, jossa teoriaosuus on erotettu varsinaisesta liiketoimintasuunnitelmasta. Tietoperusta tukee toiminnallista osuutta. Rajaan aikajanan koskemaan seuraavaa viittä vuotta.

## 1.2 Tutkimusongelma, tutkimuskysymykset ja tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyötä ohjaa tutkimusongelma. Tutkimusongelman määrittäminen on tehtävä huolellisesti, jotta tutkimuskysymykset ja käytössä olevat tutkimusmenetelmät sekä aineisto tukevat ongelman ratkaisua. (Kananen 2015, 45.) Tämän opinnäytetyön tutkimusongelmana on toteuttaa liiketoimintasuunnitelma Rakennusalan yritykselle X. Tutkimuksen tarkoitus on antaa toimeksiantajayritykselle tulevaisuuden visiota tukeva, realistinen suunnitelma, jonka pohjalta yritys voi laatia visionsa toteuttamista varten strategian. Yritys tulee myös mahdollisesti tarvitsemaan liiketoimintasuunnitelmaa hakiessaan rahoitusta toimintansa tukemiseksi.

Tutkimuskysymykset, jotka tutkimusongelman pohjalta valitsin, ovat: mitä vision toteuttaminen vaatii? Mitkä kaikki komponentit vaaditaan, jotta yritys pystyy kehittymään haluttuun suuntaan? Aineistona opinnäytetyössäni on käytetty rakennusalan julkaisuja, yrittäjyyteen liittyvää kirjallisuutta sekä käytännön havainnointia. Yrittäjän pitkää rakennusalan kokemusta on hyödynnetty työn viitoittamiseen ja relevanttien aiheiden tukemiseen.

Opinnäytetyöni on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus. Opinnäytetyössäni tutkitaan toimeksiantajayritystä ja kehitetään sen toimintaa teoriassa, tulevaisuuden visioon perustuen. Tutkimusmenetelmä on sopiva, koska halutaan kehittää toimintaa ja etsiä vaihtoehtoja. Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on pyrkiä ymmärtämään tutkimuksen kohteena olevaa asiaa ja sitä tehdessä voi käyttää monia eri aineistonkeruu- ja analyysimenetelmiä. Ajatuksena on miten ja mitä -kysymysten selvittäminen ja uuden kehittäminen. Lopputuloksena on aineistovetoinen tutkimustulos, jossa tutkija on analysoinut aineistoa johonkin teoriaan tai menetelmään nojaten. (Juhila 2023.)



## 2 YRITYSMUODON VALINTAAN VAIKUTTAVAT ASIAT

Holopainen (2020, 24) kertoo olevan viisi erilaista yritysmuotoa: toiminimiyrittäjä, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö sekä osuuskunta. Toiminimiyrittäjyys on yritysmuodoista yksinkertaisin, sillä siihen ei tarvitse alkupääomaa, hallitusta, tilintarkastajaa eikä tilinpäätöstä. Kirjanpitokin toteutetaan toiminimiyrittäjyydessä kaikista muista yhtiömuodoista poiketen yksinkertaisena. (Holopainen 2020, 24.) Rakennusalan yritys X on tällä hetkellä toiminimellä toimiva yritys, ja yritysmuodon päivittäminen tulee jossain vaiheessa ajankohtaiseksi. Tässä luvussa käydään läpi kohdeyrityksen kannalta relevantit yritysmuotovaihtoehdot sekä perehdytään tarvittavilta osin yrittäjille tarkoitettuihin rahoitusvaihtoehtoihin sekä starttirahaan.

### 2.1 Toiminimi ja kevytyrittäjyys

Toiminimiyrittäjyys, eli yksityinen elinkeinonharjoittaja, on suosittu yritysmuoto yrityksille, joiden toiminta ei vaadi isoja investointeja eikä liikevaihto ole kovin suurta. Toiminimiyrittäjä toimii yleensä yksin, mutta yhden tai useammankin henkilön palkkaaminenkin on mahdollista. Toiminimi on yleisin yritysmuoto pienyrittäjille. Toiminimen voi perustaa jopa alle 18-vuotiaana ja toiminta voi olla halutesaan sivutoimista. (Yritä 2023.)

Toiminimiyrittäjä selviää kirjanpidosta ja muusta byrokratiasta kohtuu pienillä vaivoilla. Toiminimi on ainoa yritysmuoto, jossa kirjanpito voi olla tietyin edellytyksin yksinkertainen eikä yhtiökumppaneita tarvita. Yksinkertaisen kirjanpidon voi hoitaa itse. Sen tekeminen on kohtuullisen helppoa, ja tarjolla on ilmaiseksikin ohjelmia jotka auttavat sen tekemisessä. Yksinkertaisen kirjanpidon rajoja ovat alle 100 000 €:n tase ja alle 200 000 €:n liikevaihto kahdelta viimeiseltä vuodelta sekä maksimissaan kolmen hengen työllistäminen. Kun näistä rajoista ylittyy kaksi, on toiminimiyrittäjä velvollinen tekemään kirjanpitonsa kaksinkertaisena. (Kirjanpitolaki 2015/1620 § 1a.)

Toiminimen perustaminen on myös edullista. Kaikki yrityksen tulo ja tappio on yrittäjän henkilökohtaista, ja yrittäjä vastaa henkilökohtaisesti myös veloista, joita mahdollisesti joutuu liiketoimintaa varten ottamaan. Liiketoiminnan kasvaessa

toiminimiyrittäjä saa alkaa miettimään yritysmuodon päivittämistä esimerkiksi osakeyhtiömuotoon. Tähän voi ohjenuorana pitää esimerkiksi sitä, että tarvitsee kokoaikaisen työntekijän. Siinä vaiheessa liikevaihtoa on yleensä jo enemmän. (Yrittäjät 2023.)

Toiminimiyrittäjäys toimii Y-tunnuksen alla, joten yrittäjä saa tehdä verovähennyksiä esimerkiksi yritystoimintaa varten tehdyistä hankinnoista, tilavuokrista ja tilojen ylläpitokustannuksista. Ajoneuvosta aiheutuvia kulujakin saa vähentää verotuksessa, mikäli yrityksen ajoja on yli puolet verrattuna niin sanottuihin yksityisajoihin. (Vero 2023c.) Toiminimiyrittäjä on vapautettu arvonlisäveron maksuista, jos liikevaihto alittaa 15 000 €. Alle 30 000 €:n liikevaihdosta voi saada niin sanotun alarajahuojennuksen (Vero 2023a). Pienimuotoisesti lähtevä yritys on vapautettu yrittäjän eläkevakuusmaksuista (YEL), kun tulot jäävät alle 8 575,45 €:n (Elo 2023). Pienimuotoisesti lähtevä yritys on siis hetken aikaa vapaa kaikista yritystoimintaan liittyvistä maksuista, ja voi tunnustella yrittäjyyttä aluksi rauhallisesti, koska pakollisia menoja ei ole.

Toiminimiyrittäjä on yksin vastuussa liiketoiminnasta eikä vastuuta ole jakaa muille, eli yrittäjä vastaa kaikesta liiketoiminnan tappiostakin omalla omaisuudellaan (Holopainen 2020, 24–25). Jos yritys haluaa kasvattaa liiketoimintaansa, toiminimiyrittäjäys ei enää riitä, eikä se ole kannattavaa. Kun tulot kasvavat ja kaikkea rahaa ei enää tarvita yrittäjän palkkatuloksi, kannattaa yhtiömuodon vaihdos. Omistuspuhjan kasvattaminen on myös hyvä syy päivittää yritysmuotoa. Yleisin vaihtoehto toiminimiyrittäjyyden vaihtamisessa toiseksi yhtiömuodoksi on osakeyhtiö. (Bisnes 2023b.)

Kevytyrittäjäys on alun perin ukko.fi-palvelun lanseeraama termi laskutuspalvelulle. Käytännössä kuka tahansa voi myydä palveluitaan laskutuspalvelun kautta ilman y-tunnusta. Laskutuspalvelu hoitaa byrokratian kevytyrittäjän puolesta, eli muun muassa veroasiat sekä vakuutusmaksut ja tarvittaessa myös laskujen perinnän. Kevytyrittäjäys sopii hyvin yritysideoita kokeilemiseen ja satunnaiseen laskutustarpeeseen. Minkäänlaista kirjanpitovelvollisuutta ei kevytyrittäjällä ole. Kaikki laskutuspalveluita tarjoavat tahot ottavat palveluistaan maksun joko laskutetun euromäärän perustella tai kuukausittain kiinteän kuukausimaksun. Ke-

vytyrittäjä voisi olla esimerkiksi lumityöntekijä tai jääkiekkotuomari. (Yrityksen Perustaminen 2023b.) Kevytyrittäjäyys tarkoittaa myös, että arvonlisäverovelvollisuus ei täyty eli laskutettavaa on alle 15 000 € vuodessa (vero.fi 2023a).

## 2.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö on kevyellä byrokratialla toimiva yhtiö, jossa voi olla yhden henkilön lisäksi osakkaana toinen tai useampi henkilö, sijoittaja tai yritys. Avoimelta yhtiöltä vaaditaan kaksinkertainen kirjanpito, ja yhtiö merkitään kaupparekisteriin. Alkupääomaa ei tarvita. Yhtiömuodossa osakkaat ovat vastuussa yhdessä yhtiön tuloksesta ja tappiosta. Jos yhtiön varat loppuvat, ovat osakkaat vastuussa yhtiön tappiosta henkilökohtaisella omaisuudellaan. Kaikki yhtiön tulot ovat osakkaille yhteisiä, mutta ne voidaan jakaa keskinäisellä sopimuksella miten osakkaat haluavat, riippuen esimerkiksi työpanoksesta. Avoin yhtiö on verovelvollinen, itsenäinen elin, mutta sen voitot jaetaan osakkaille sovitulla tavalla henkilökohtaiseksi tuloksi.

Avoimelta yhtiöltä ei vaadita yhtiökokouksia, vaan osakkaat voivat hoitaa päätöksenteon ja muut juoksevat asiat kuten haluavat. Kaikilla osakkailla on myös oikeus tehdä yhtiön puolesta sopimuksia, ja osakas voi olla joko työsuhteessa yhtiölle tai tehdä yksityisottoja yhtiön tililtä. Avoimeen yhtiöön voi ottaa helposti uusia osakkaita, sillä osakkaat merkitään vain kaupparekisteriin eikä muita toimenpiteitä tarvita. Samalla uusi osakas tulee osaksi kaikkiin yhtiön olemassa oleviin velkoihin ja omaisuuteen. Samoin osakkaan lopettaminen on kohtuullisen helppoa, sillä osakas ostetaan ulos sovitulla tavalla tai osakas maksaa itsensä ulos. Avoin yhtiö sopii hyvin esimerkiksi kahden ammattilaisen väliseen työkumppanuuteen, jossa molemmat toimivat yhteisen yhtiön alla. Luottamus yhtiön osakkaiden kesken on äärimmäisen tärkeää ja täytyy olla myös valmis olemaan vastuussa toisen tekemistä virheistä. (Yrityksen perustaminen 2023a.)

Kommandiittiyhtiö on hyvin saman tapainen yritys avoimen yhtiön kanssa. Ainoa ero on niin sanottu äänetön yhtiömies, joka toimii sijoittajana yritykselle, mutta jolla ei ole päätäntävaltaa eikä taloudellista vastuuta. Vastuunalainen yhtiömies on sen sijaan vastuussa yhtiöstä henkilökohtaisesti, tekee päätökset itse ja toimii

muutenkin itsenäisesti yrityksen kaikissa asioissa. Samalla tavalla kuin avoimesakin yhtiössä, voi vastuunalainen yhtiömies olla joko työsuhteessa yhtiölle tai toimia toiminimiyrittäjän tavoin ja tehdä yksityisnostoja yritykseltä. Myös yritykset voivat perustaa yhteisen kommandiittiyhtiön. Tämä yritysmuoto sopii esimerkiksi perheyrityksille, joissa osa yhtiömiehistä haluaa toimia vain taustalla rahoittajan ominaisuudessa. Kommandiittiyhtiössä voi pienimmillään olla yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. (Bisnes 2023a.)

### 2.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi pienimmillään perustaa yksin siten, että hallituksessa on yksi varajäsen. Alkupääomaa ei tarvita, eikä osakkeita tarvitse halutessaan merkitä yhtä enempää. Osakkeen arvokin voi olla nolla euroa. Osakeyhtiöllä pitää olla yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja, mutta kaikkea tätä voi hoitaa yksikin henkilö, kunhan hallituksessa on yksi varajäsen. Osakeyhtiö on osakkaistaan erillinen toimielin ja osakkaat ovat vastuussa vain siinä tapauksessa, jos tarvitaan esimerkiksi johonkin yhtiön lainaan vakuuksia yhtiön ulkopuolelta. Jos osakeyhtiössä on enemmän kuin yksi osakas, jaetaan hallituksessa vastuut ja nimitetään puheenjohtaja. Toimitusjohtajakin voidaan valita, mutta se ei ole pakollista. Hallituksella on yrityksen päätäntävalta. Osakkeenomistajat voivat periaatteessa olla vain sijoittajia, eikä heidän ole pakko ottaa laajempaa vastuuta yrityksen toiminnasta.

Osakeyhtiö voi maksaa omistajilleen palkkaa, joka pienentää yrityksen tulosta. Osinkojakin voi jakaa sekä antaa muita etuja, esimerkiksi autoedun. Kaikki osakkeet ja niiden arvo merkitään kaupparekisteriin. Osakkeita voi merkitä tarvittaessa lisää ja niiden arvoa nostaa. Mitä enemmän osakkeita omistaa, sitä enemmän yrityksen voitosta saa ja yleensä myös enemmän päätäntävaltaa. Joissain tapauksissa niin sanottu apportti voi toimia ”rahana” osakkeiden hankinnassa. Apportti on aineellinen, rahanarvoinen asia, josta on tehty selvitys tilintarkastajan toimesta. (Suomi.fi 2019.)

## 2.4 Starttiraha, muut tuet ja rahoitusvaihtoehdot

Pääasiassa starttirahaa saa silloin, kun on perustamassa yritystä ja TE-toimisto on pystynyt katsomaan liiketoiminnan kannattavaksi ajatukseksi. Hakuprosessia varten tarvitaan esimerkiksi liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma. Starttirahaa saa aluksi kuudeksi kuukaudeksi, jonka jälkeen yrittäjä voi hakea avustusta uudestaan enintään puoleksi vuodeksi. Sivutoiminenkin yrittäjä voi hakea starttirahaa siinä vaiheessa, kun on muuttamassa toimintaansa päätoimiseksi. Tukea on tärkeä muistaa hakea ennen kuin on aloittanut päätoimen. (Työmarkkinatori 2023.)

Starttirahan suuruus on noin 740 € kuukaudessa (vuonna 2023), ja sitä verotetaan kuten pääomatuloa. Starttirahan saamiseen liittyy ehtoja, kuten esimerkiksi potentiaalinen, kannattava yritysidea sekä perusteltu valmius yritysideoita toteuttamiseen. Valmiuden voi todentaa aiemminkin mainitun liiketoimintasuunnitelman ja realististen kannattavuuslaskelmien avulla. On myös seikkoja, jotka estävät starttirahan saamisen, esimerkiksi toimialan sopimattomuus, yrittäjän maksuhäiriöt, yrittäjän toimeentuloa tuetaan jo muilla tavoin (esimerkiksi opintotuki ja muunlaiset palkkatulot) tai tuen myöntäjä katsoo, että yrittäjä tulee heti toimeen yritystoiminnasta muodostuvilla tuloilla. Yritystoimintaa ei yleisesti saa aloittaa ennen starttirahapäätöksen saamista. (Yrityksen perustaminen 2023c.)

Starttirahan lisäksi aloittava yrittäjä voi hakea erilaisia rahoituksia ja tukia, esimerkiksi uuden yrityksen pankkilaina, Finnvera-laina, Business Finlandin tarjoamat rahoitusvaihtoehdot, laskurahoitus, palkkatuki, eri säätiöiden myöntämät tuet, yrityspalvelusetelit ja ELY-keskuksen rahoitus. Rahoitusta tarvitaan silloin, kun hankintoja täytyy tehdä, ennen kun yritys alkaa tuottamaan tarpeeksi tulosta. (Yrityksen perustaminen 2023d.)

Pienimuotoista yritystoimintaa ajatellen, helpoin tapa kokeilla rahoituksen saamista, on hakea sitä ensin omasta pankista. Pankkilaina vaatii yleisesti alkupääomaa tai takauksia ja jos niitä ei yrittäjällä ole, voi yrittäjä hakea pankkilainaa varten Finnveran alkutakausta. Finnvera tarjoaa myös muita lainamuotoja, riippuen käyttötarkoituksesta. Finnveran lainoja ovat esimerkiksi yrittäjälaina, kasvulaina ja kansainvälistymislainaa. (Finnvera 2023.)

### 3 LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖN ANALYYSI PESTEL-TYÖKALUA HYÖDYNTÄEN

Liiketoimintaympäristö on se ympäristö, missä asiakkaat ja kilpailijat sijaitsevat. Liiketoimintaympäristöä kannattaa tarkastella jo ennen yritystoiminnan aloitusta ja säännöllisesti myös yritystoiminnan jatkuessa. Muutoksia ympäristöön voi tulla nopeastikin. Esimerkiksi tuotteet kehittyvät, palvelut muuttuvat, kilpailutilanne muuttuu, ostovoimaan tai kysyntään tulee muutoksia. Muutoksiin liittyy aina uhka mutta myös mahdollisuus, ja yrityksen tulisi pystyä varautumaan niihin. Liiketoimintaympäristön tapahtumat voivat liittyä myös laatuvaatimuksiin, lainsäädäntöön, tekniikkaan tai kestävään kehitykseen. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2013, 33–34.)

Yrityksen pitää löytää, pohtia ja analysoida eri vaikutustekijöitä liittyen liiketoimintaan. Liiketoimintaympäristön voi jakaa mikro- ja makroympäristöön. Liiketoimintaympäristön jako koostuu pääasiassa siitä, kuinka paljon yritys voi eri tekijöihin vaikuttaa. Makroympäristöön kuuluvat isommat tekijät, jotka luetellaan pääosin seitsemään eri tekijään: poliittinen ja teknologinen sekä laajempi taloudellinen ympäristö sekä ekologinen, demografinen, sosiokulttuurinen sekä kansainvälinen ympäristö. Makroympäristön tekijöihin yrittäjä ei pysty helposti vaikuttamaan. Makroympäristö vaikuttaa mikroympäristöön ja makroympäristö on kaikille olemassa oleville yrityksille saman kaltainen. Mikroympäristöön kuuluvat yritykselle arvoa luovat, lähellä olevat tekijät, jotka vaikuttavat yrityksen kykyyn palvella asiakasta. Niitä ovat esimerkiksi kysyntä, markkinat, kilpailu, verkostot ja kumppanit. Vaikutus voi olla positiivinen tai negatiivinen. (Bergström & Leppänen 2021.)

PESTEL-analyysi on yksi yleisesti käytetty työkalu, joka tutkii liiketoimintaympäristön eri tekijöitä ja jakaa ne eri kategorioihin. Analyysin avulla etsitään laajalaisesti erilaisia näkökulmia liiketoimintaympäristössä tapahtuviin muutoksiin. PESTEL on lyhenne eri tekijöiden englanninkielisistä alkukirjaimista: Politics, Economy, Social, Technology, Environment ja Legal. PESTEL-analyysi on monipuolinen työkalu, jota voidaan käyttää myös hankkeiden analysoimiseen sekä teollisuuden tarpeisiin. PESTEL-analyysin avulla voidaan kartoittaa helposti ja kokonaisvaltaisesti yrityksen koko liiketoimintaympäristö ja ottaa huomioon juuri ne

asiat, joilla on merkitystä kohdeyrityksen toiminnalle. Riippuen yrityksestä, PESTEL-analyysi on hyvä tehdä säännöllisesti, esimerkiksi vuoden välein. Analyysin avulla saadaan hyvä pohja strategian luomiselle. (Vuorinen 2013, 220–221.) Kuviossa 1 voidaan havainnoida PESTEL-analyysin eri osa-alueet ja niihin liitettävät asiat. Monet osa-alueet ovat sidoksissa toisiinsa. Osa-alueet käydään läpi juuri asianosaisen yrityksen kannalta merkityksellisin osin. (Vuorinen 2013, 222.)



Kuvio 1. PESTEL-analyysin osa-alueet organisaatiossa (tiedot Vuorinen 2013, 222)

Poliittinen ympäristö koostuu lainsäädännöstä ja erilaisista säännöistä, määräyksistä sekä muutoksista esimerkiksi verotuksessa ja työvoimapolitiikassa. Poliittista ympäristöä tarkastelemalla yritys voi selvittää alakohtaisia vaatimuksia, yritystoiminnan harjoittamiseen vaadittavia tekijöitä, sopimusasioita tai turvallisuus-

vaatimukseen liittyviä asioita. Lainsäädännön osio liittyy vahvasti poliittiseen ympäristöön. Erilaiset asetukset ja lakien muutokset vaikuttavat suoraan liiketoimintaan. Uusien asetusten takia liiketoiminta voi joutua muuttumaan merkittävästi. Kansainvälisten yritysten on otettava myös jokaisen maan omat säännökset huomioon. Esimerkiksi työehtosopimukset ja kuluttajansuoja ovat asioita mitkä liitetään lainsäädännölliseen liiketoimintaympäristöön. (Vuorinen 2013.)

Taloudellisten tekijöiden eli asiakkaiden ostovoiman, inflaation ja bruttokansantuotteen tutkiminen ja niissä tapahtuviin muutoksiin reagoiminen ovat tärkeitä yritykselle, jotta se voi varautua esimerkiksi korkojen nousuun ja kysynnän muutoksiin ajoissa. Sosiaalinen ympäristön tuomat muutokset, esimerkiksi ostokäyttämisen muutokset väestön ikärakenteen, sukupuolijakauman tai maahanmuuton lisääntymisen vuoksi ovat asioita, jotka voivat myös vaikuttaa liiketoimintaan. Ihmisten tavat, asenne ja käyttäytyminen muuttuvat, kun tarkastellaan erilaisia sosiaalisia näkökulmia. (Vuorinen 2013.)

Ekologiset eli ympäristötekijät keskittyvät luonnonvaroihin ja niihin liittyvien mielihiteiden huomioon ottamiseen. Esimerkiksi puutavaran ja muiden raaka-aineiden saanti, ilmaston lämpeneminen tai yrityksen hiilijalanjälki ovat ekologisia tekijöitä. Teknologinenkin ympäristö muuttuu jatkuvasti ja kehitys on jatkuvaa ja nopeaa. Muutoksia on syytä seurata kilpailuedun vuoksi. Markkinoille tulee koko ajan uusia, ekologisempia ja kustannustehokkaampiakin tuotteita ja muita ratkaisuja, jotka voivat tuoda yritykselle merkittäviäkin kustannuksellisia hyötyjä. (Vuorinen 2013.)

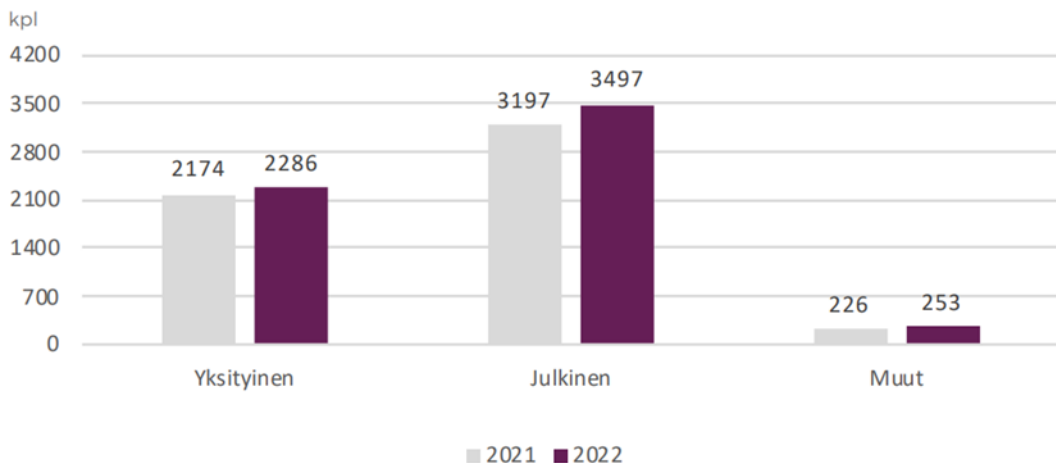


## 4 LIIKETOIMINTAMALLI SWOT-ANALYYSIÄ JA LIIKETOIMINTAKANVAASIA HYÖDYNTÄEN

### 4.1 Liiketoimintamallin arviointi

Rakentaminen ei lopu koskaan. Vaikka maailman tilanteessa tapahtuu muutoksia (kuten Ukrainan sota), jotka voivat vaikeuttaa tavaroiden hankintaa esimerkiksi kasvaneiden kustannusten ja materiaalien haastavan saatavuuden vuoksi, rakennusprojekteja on koko ajan käynnissä. Vuonna 2022, yksityiset henkilöt odottavat talouden normalisoitumista ja useat ovat lykänneet remontti- ja rakennussuunnitelmiaan tulevaisuuteen. Asuntosijoittajien remontoitotarpeet pysyvät kriiseistä huolimatta ennallaan, eikä julkinen rakentaminenkaan vaikuttaisi ennusteiden mukaan hiljentyvän. Rakennusalan työttömyysprosentti on samaa kastia yleisen työttömyysasteen kanssa, 6,7 %. Aiempina vuosina nousseen rakentamisindeksin jälkeen, rakentaminen ennustetaan olevan niin sanotun normaalin tasolla vuonna 2023. (Valtiovarainministeriö 2022.) Kuvioista 2 voidaan havaita, että vuosi 2022 on ollut aloitettujen rakennushankkeiden kannalta noususuhdanteinen. Osa näistä hankkeista on edelleen käynnissä (vuonna 2023).

**YKSITYINEN SEKTORI / JULKINEN SEKTORI / MUUT (KPL), 2021 VS. 2022**



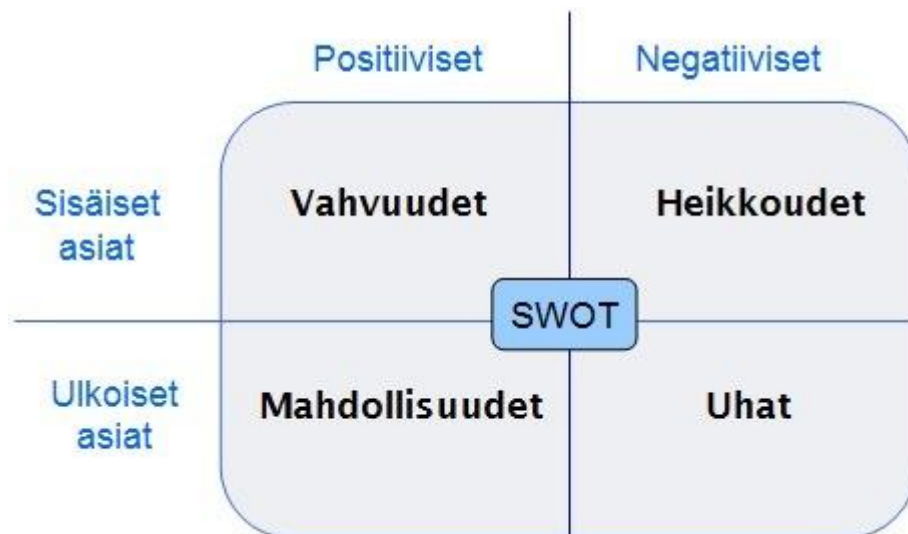
Kuvio 2. Yksityisen sektorin, julkisen sektorin sekä muiden tahojen aloittamat rakennushankkeet vuonna 2021 versus 2022 (RPT Byggfakta Oy 2022)

Rakennushankkeisiin käytetyt eurot ovat RPT:n tutkimuksen mukaan vähentyneet vuonna 2022, verrattuna aiempiin vuosiin. (RPT Byggfakta Oy 2022.) Ukrainan sota ja koronakriisi vaikuttivat vuonna 2022, mutta silti rakennettiin enemmän

kuin vuonna 2021. Rakennusalan yrityksen perustaminen vaikuttaa tämänkin tiedon pohjalta kannattavalta.

#### 4.2 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on nelikenttäanalyysi, joka on hyvin suosittu yritystoiminnan vahvuuksien ja heikkouksien sekä erilaisten uhkakuvien ja tulevaisuuden mahdollisuuksien selvittämiseen. SWOT-analyysi on hyvin havainnollistava, yksinkertainen ja monipuolinen tapa selvittää kaikki tekijät, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan. Lyhenne SWOT tulee neljästä englanninkielisestä sanasta: Strength eli vahvuus, Weakness eli heikkous, Opportunity eli mahdollisuus, sekä Threat eli uhka. (Vuorinen 2013, 64.) SWOT-analyysiä esittävä kuvio 3 kertoo, miten SWOT-analyysissä keskitytään yrityksen nykytilanteen vahvuuksien ja heikkouksien etsimiseen sekä tulevaisuuden uhkakuvien ja mahdollisuuksien löytämiseen ja näiden kaikkien analysointiin.



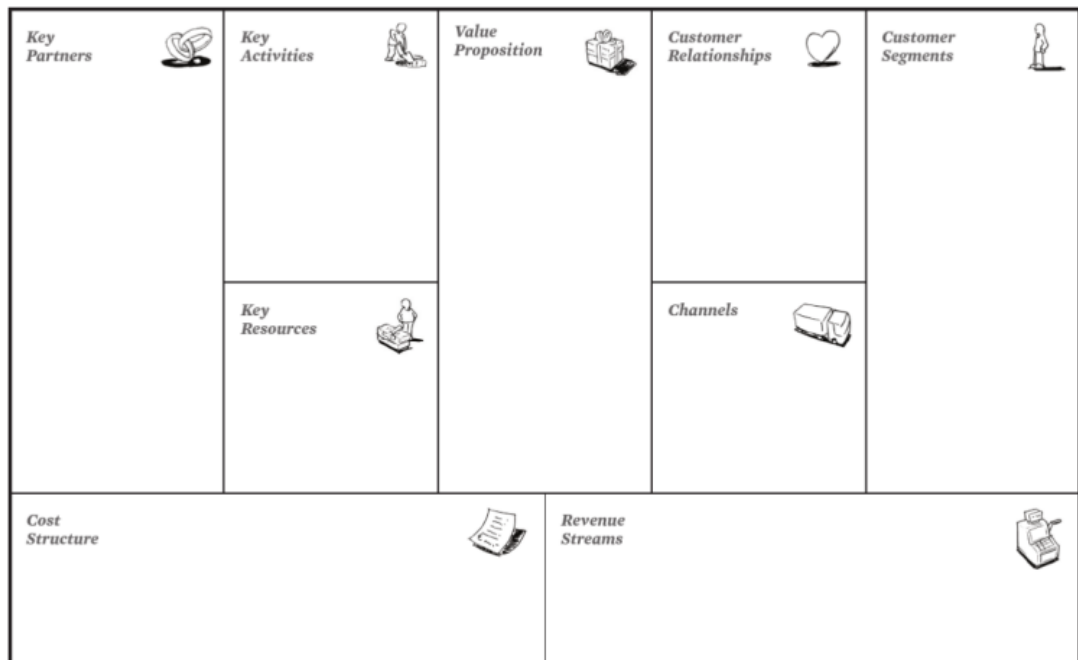
Kuvio 3. Nelikenttäanalyysi – SWOT (Suomen Riskienhallintayhdistys 2023)

Vahvuudet ovat yrityksen hyödynnettävissä olevia asioita, ja heikkoudet taas tehokkuutta vähentäviä tekijöitä. Yrityksen tulee kehittää toimintaansa, jotta heikkoudet pystytään minimoimaan. Tulevaisuuden uhkakuvat pitää tunnistaa, jotta yritystoiminta ei vaarannu. Tulevaisuuden mahdollisuuksien tunnistaminen taas edesauttaa menestymistä. (Koskinen & Virtanen 2005, 49–50.)

SWOT-analyysiä voi käyttää yrityksen kokonaisvaltaiseen analysointiin, mutta myös pienempiin kokonaisuuksiin, esimerkiksi johonkin yritystoiminnan osaan, kuten henkilökuntaan, tuotekokonaisuuteen tai jopa yksittäiseen henkilöön. Kun SWOT-analyysi on tehty, on helpompaa hahmottaa miten vahvoja puolia voi käyttää hyväksi ja miten niitä edelleen vahvistetaan. Samoin kuin heikkojen puolien osalta, miten heikkouksia saataisiin poistettua tai vähennettyä. Mahdollisuuksien läpikäyminen auttaa tilaisuuteen tarttumisessa, miten mahdollisuuksia pääsisi hyödyntämään. Uhkakuvien selvittämisellä on mahdollista jopa kääntää uhka mahdollisuudeksi, tai ainakin varautua erilaisiin uhkiin. (Vuorinen 2013, 89.)

### 4.3 Business Model Canvas

Business Model Canvas (BMC) eli liiketoimintakanvaasi on työkalu, jolla liiketoimintaideasta saadaan tehtyä suunnitelma. Kanvaasilla pystyy myös muokkaamaan jo valmiita liiketoimintamalleja. Kuviosta 4 voidaan havaita, että kanvaasin mukaan liiketoiminnan voi jakaa yhdeksään eri alueeseen: ydinresurssit, arvoluopaus, myyntikanavat, tulovirrat, ydintoiminnot, asiakasryhmät, asiakassuhteet, kumppanit ja kulurakenteet. Kun liikeidea jaotellaan näin, on vahvuudet ja heikkommat osa-alueet helpommin havaittavissa. (Osterwalder, Pigneur & Clark 2010, 15.)

*The Business Model Canvas*

Kuvio 4. Liiketoimintakanvaasi Osterwalder ym. 2010, 44)

Yrityksen perusta on asiakkaat. On tärkeää tunnistaa erilaiset asiakasryhmät, jotta osaa ottaa erilaisten asiakkaiden tarpeet huomioon. Yrityksen kohderyhmässä voi olla monista eri lähtökohdista olevia asiakkaita. Kun on tunnistanut asiakkaat ja heidän tarpeensa, on mahdollista saavuttaa hyvä asiakastyytyväisyys sekä uskolliset asiakkaat ja pitkät asiakassuhteet. Erilaiset asiakasryhmät käyttäytyvät eritavoin ja yrittäjän on tärkeää osata palvella heitä oikealla tavalla. (Osterwalder ym. 2010, 20–21.) Asiakassuhteet-kohdassa pohditaan, miten asiakkaita hankitaan, miten asiakkuuksia saadaan ylläpidettyä sekä miten myyntiä saadaan kehitettyä. Asiakkaita voi jakaa esimerkiksi asiakassegmenteittäin, eli asiakkaita voi jaotella tiettyjen piirteiden tai ominaisuuksien mukaan. Täytyy myös miettiä, millaista suhdetta kukin asiakasryhmä yritykseltä odottaa, ja aiheuttaako asiakassuhteiden ylläpito kustannuksia. (Osterwalder ym. 2010, 28–29.)

Asiakassuhteisiin liittyy läheisesti myös kumppanuudet. Kumppanuuksista tärkeimpiä ovat ne kumppanuudet, jotka tuovat yritykselle arvoa. Kumppaneita voivat olla erilaiset yhteistyökumppanit sekä tuotteiden toimittajat, alihankkijat ja muut avainasemassa olevat tahot. Ideana on, että yhteistyökumppanit auttavat yrityksen avaintoimintojen toteutuksessa ja visioon pääsemisessä. Kumppanit mahdollistavat uutta liiketoimintaa. (Osterwalder ym. 2010, 38–39.)

Arvolupaus tuo asiakkaan yrityksen luo. Se on arvo, minkä vuoksi asiakas valitsee juuri kyseisen yrityksen. Se on palvelun ja/tai tuotteen kokonaiskuva, joka antaa ratkaisun johonkin asiakkaan ongelmaan tai tarpeeseen. Kysymyksiä, joihin arvolupaus vastaa, ovat: Mitä arvoa tuotamme asiakkaalle? Millaisia asiakas-tarpeita tyydytämme? Millaisia tuote- ja palveluyhdistelmiä tarjoamme kullekin asiakasryhmälle? Yrityksen on lunastettava arvolupauksensa, eli arvolupauksen pitää näkyä ulospäin. (Osterwalder ym. 2010, 22–25.) Erilaisten kanavien kautta yritys välittää arvolupauksensa asiakkaille ja yhteistyökumppaneille. Asiakas muodostaa ensikuvan yrityksestä eri myynti- ja jakelukanavien sekä kommunikaation välityksellä. On tärkeää miettiä tarkkaan, mitä jakelukanavia yritys käyttää ja miten näitä kanavia käytetään. Erilaisten jakelukanavien kautta voi myös kokeilla arvolupauksen toimivuutta, ja käyttää niitä esimerkiksi brändin luomiseen. Kanavien kautta asiakas tulee tietoiseksi yrityksestä, ja siitä miten saa hankittua yrityksen palveluita tai tuotteita. (Osterwalder ym. 2010, 25–28). Nykyaikaisista kanavista internetin välityksellä toimivat kanavat, ovat kustannustehokkaita ja ketteriä.

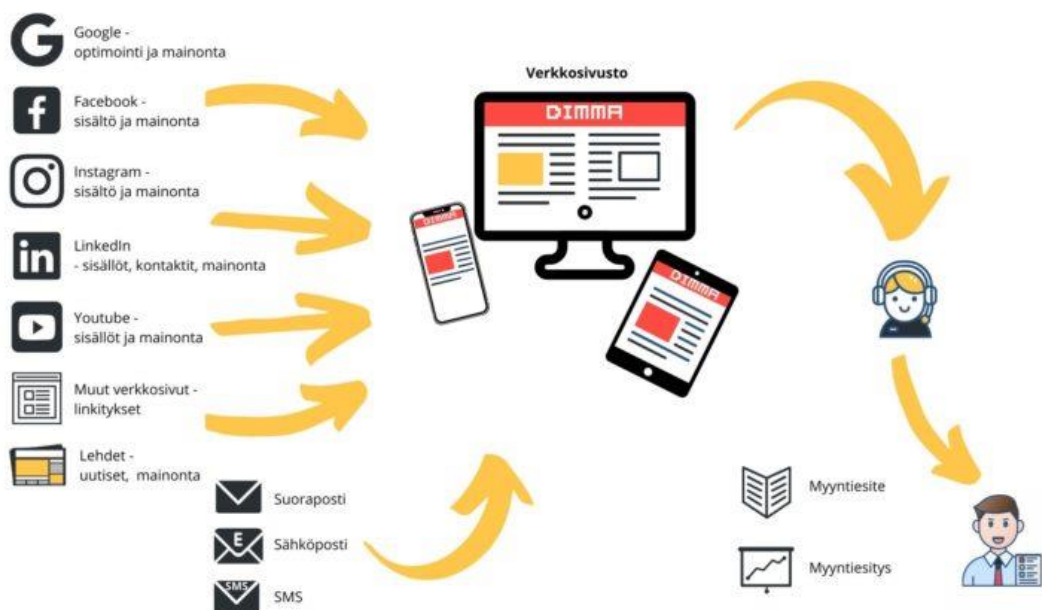
Ydintoiminnot ja -resurssit takaavat liiketoiminnan jatkuvuuden ja kannattavuuden. Ydintoiminnot ovat arvoa tuottavia toimintoja, jotka tekevät tuottoa, pitävät yrityksen markkinoilla, ja pitävät asiakkaat uskollisina. Ydintoiminnot ja ydinresurssit ovat ne voimavarat ja resurssit, mihin yrityksen liiketoiminta perustuu, ja mitkä ovat liiketoiminnan kannalta oleellisimpia toimintoja. Ydintoiminnot kootaan neljästä kokonaisuudesta: jakelukanavista, arvolupauksesta, asiakassuhteista sekä ansaintamallista. (Osterwalder ym. 2010, 34–37.)

Tulovirta kertoo rahan tulon erilaiset keinot, eli myyntitulot. Ajatuksena on selvittää, mikä on yksittäisen tulovirran merkitys kokonaisliikevaihdolle, millainen hinnoittelumalli on, miten asiakas haluaa maksaa ja mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan. (Palma 2023.) Kulurakenteet taas käsittävät kustannuspainotteisten ja arvoperusteisten kulujen määrittämisen. Erilaisilla yrityksillä kustannukset painottuvat eri tavoin. Toimintojen ulkoistaminen ja automatisointi kuuluvat kustannuspainotteisiin kuluihin, ja arvoperusteisiin kuluihin esimerkiksi asiakkaalle arvoa tuovat, laatuun liittyvät kulut. Kulurakenteita tutkimalla pystyy hahmottamaan helpommin, onko esimerkiksi yritystoiminnan kasvattaminen hyvä ajatus. (Osterwalder ym. 2010, 40–41.)

## 5 MARKKINOINTI JA MEDIA

### 5.1 Yleistä markkinointisuunnitelmasta

Markkinointisuunnitelma on tärkeä työkalu yrityksen kehitystyössä. Sen avulla tunnistetaan potentiaalinen asiakas, vastataan kysyntään, kehitetään palvelua kysynnän mukaan ja pidetään yritystoimintaa yllä myös silloin kun ei ole sesonkiaika. (Bergström & Leppänen 2021, 24–25.) Markkinointi on tärkeää kohdistaa oikealle kohderyhmälle ja löytää asiakkaat, jotka kuuluvat kohderyhmään. Täytyy tunnistaa asiakkaan tarve ja tyydyttää se. Palvelua on mahdollisuus muokata asiakkaan tarpeen mukaan, kun asiakas on löydetty. Kanavia asiakkaan löytämiseen on monia, esimerkiksi lehti-ilmoitukset, nettisivut ja erilaiset tapahtumat. Hyvä työn jälki on markkinointikeinoista paras. Markkinoinnin tuloksia kannattaa mitata ja asettaa sille tavoitteet. Tavoitteita voivat olla tunnettuuden ja menekin kasvattaminen. Mainonnan avulla pääsee kontaktiin asiakkaan kanssa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 114–126.) Kuviossa 5 esitellään digitaalisen markkinoinnin keinoja, joita yrityksen kannattaa puntaroida ja miettiä, mitä niistä voisi hyödyntää: hakukonemarkkinointi, sosiaalinen media, lehdet, sähköposti, tekstiviesti, esitteet, verkkosivustot ja perinteinen myyntiesitys (Dimma 2022).



Kuvio 5. Digitaalinen markkinointi on osa aktiivista myyntiä (Dimma 2022)

Digitaalista markkinointia ovat myös bannerimainonta ja erilaiset web-sivustojen sponsoroidut mainokset (Dimma 2022). Esimerkiksi some-markkinointi on edullista, sitä voi tehdä jopa ilmaiseksi. Sosiaalisessa mediassa voi myös kohdentaa mainontaa tietyille potentiaaliselle asiakasryhmälle. Erilaisia sosiaalisen median kanavia ovat Instagram, Facebook, LinkedIn, Pinterest, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Twitter, TikTok, Youtube, Snapchat ja vielä muitakin. Kanavia ilmestyy jatkuvasti lisää. (Virtanen 2020,15–36.) Myös toimivien verkkosivujen avulla on nopeaa ja helppoa viestiä asiakkaille yrityksen asioista. Hyvät nettisivut tuovat yrityksen brändin esille, ja luovat luotettavan alkuvaikutelman asiakkaassa. Nettisivut tulisi suunnitella niin, että asiakas löytää sieltä tarvittavat tiedot ja kiinnostuu yrityksen palveluista. (Meretniemi & Ylönen 2008, 123.)

Vuosikello on perinteinen mainonnan viitoittaja, ja eri markkinointitoimintojen muistuttaja, jotta mainonta olisi oikeaan aikaan juuri oikeanlaista. Vuosikellon avulla voidaan arvioida muun muassa sesonkien alkamista, ja erilaisten kampanjoiden ajankohtia. Markkinoinnissa tarvitaan myös ketterämpiä keinoja, joita seuraamalla voisi reagoida mainonnassakin tehokkaammin. (Innokylä 2023.) Ketterä markkinointi analysoi jatkuvasti käytettyjen mainoskanavien tuottoa ja muuta analytiikkaa, sekä pyrkii koko ajan parantamaan markkinointia asiakkaan tarpeiden mukaiseksi, eli tuottaa asiakkaalle arvoa. Ketterä markkinointi on suunnitelmallista ja mitattavissakin olevaa, sekä mukautuvaista. Aallon harjalla oleminen on ehdottoman tärkeää, ettei päädy perästä seuraajaksi muiden toimijoiden vanaveteen. (Olajiga, Zinmeister & Bennekum 2017, 7–14.)

## 5.2 Markkinointimix

Markkinointimix eli toiselta nimeltään 4P, on perinteinen markkinoinnin kilpailukeinojen kuvaaja ja se koostuu neljästä komponentista: Product eli tuote, Price eli hinta, Place eli saatavuus ja Promotion eli markkinointiviestintä. Näiden neljän komponentin ansiosta, asiakas saa tarpeeksi tietoa ja hänen on helpompi tehdä ostopäätös. Asiakkaiden ostokäyttäytyminen vaihtelee. Toiselle asiakkaalle esimerkiksi laatu on tärkeämpää, ja toiselle taas hinta. Asiakasryhmän tunteminen on yritykselle hyvin tärkeää, jotta se voi painottaa markkinoinnin kilpailukeinoja oikeaan suuntaan. (Kotler & Armstrong 2010, 76–77.)

Oikean tuotteen löytäminen kohdeasiakasryhmälle on liiketoiminnan kannalta ratkaisevan tärkeää. Asiakkaan odotuksiin ja tarpeisiin määritelty tuote on lähtökohta, minkä ympärille luodaan koko markkinointi. Tuote ei ole kilpailukeinona sinänsä pelkästään tuote, vaan siihen liittyy myös laajempi kokonaisuus joka on suunnattu asiakasryhmälle. (Bergström & Leppänen 2021, 151.) Tuotteen pitää lunastaa asiakaslupaus ja asiakkaalle pitää tulla olo, että hän sai rahoilleen olettamansa vastineen. Samaa tuotetta voi olla saatavana monella eri tarjoajalla, ja silloin asiakkaan ostopäätökseen vaikuttavat myös muut tekijät, esimerkiksi yrityksen luotettavuus ja tuotteen saatavuus. Tuote tarkoittaa muutakin kuin pelkkää fyysistä tuotetta, kuten esimerkiksi brändiä, yrityksen mainetta ja rahoitusvaihtoehtoja. (Silk 2006, 10.)

Hinnoittelu on tuotteen tapaan hyvin tärkeä ja huomion arvoinen asia, kun mietitään markkinoinnin kilpailukeinoja. Hinta on tärkeä tekijä, kun katsotaan yrityksen kannattavuutta. Yrityksen on hyvä tutkia asiakaskohderyhmänsä ostokäyttäytymistä ja kilpailijan tarjontaa, jotta osaa hinnoitella tuotteensa tai palvelunsa oikein. Joillekin asiakkaille on yhdentekevää mitä tuote maksaa, jos se vastaa heidän tarpeitaan. Joillekin asiakkaille edullinen hinta on tärkein ostoperuste. Hinnalla voi tuoda uskottavuutta tuotteen laatuun, mutta hintaa ei pidä myöskään pyytää liikaa jos kilpailijoita on. Jos tuotetta tarjoaa moni muukin kilpailija, eli hinnoittelumahdollisuus on kapea, täytyy yrityksen keksiä keino erottua joukosta. Tuote pitää pystyä hinnoittelemaan siten, että se pysyy markkinatilanteen mukana. Hinnoittelumalleja on monia, esimerkkinä rakennusalalla paljon käytetty urakka- eli pakettihinnoittelu. (Kotler & Armstrong 2010, 312–313.)

Saatavuus on tuotteen saatavuuden lisäksi kaikkea sitä, mikä tekee saatavuudesta helpompaa. Esimerkiksi erilaiset myyntikanavat, yrityksen sijainti, miten asiakas löytää tietoa yrityksestä, yrityksen aukioloajat, asioinnin helppous ja tehokkuus sekä toimitusajat ja tuotteen toimittamiseen liittyvä varmuus. Saatavuus tekee ostotapahtuman mahdolliseksi asiakkaalle. Saatavuutta on ulkoista ja sisäistä. Yrityksen pitää kilpailuedun saadakseen saada tuote asiakkaalle mahdollisimman helpolla tavalla, asiakkaan kannalta katsottuna. (Ammattijohtaja.fi 2023.)



Markkinointiviestintä on asiakkaille näkyvää viestintää, eli mainontaa ja myynninedistämistä, myyntityötä, suhdetoimintaa sekä tiedottamista. Yrityksen strategia määrittelee, miten markkinointiviestintää tehdään. Kohderyhmän tunnistaminen, tavoitteet ja budjetti sekä yrityksen positiointi markkinoille ovat tärkeitä silloin, kun markkinointiviestinnästä halutaan tuloksellista. Viestinnän avulla voi pyrkiä muuttamaan kohderyhmän asenteita tai esimerkiksi antaa lisää tietoutta. Markkinointiviestinnän tavoite on vaikuttaa positiivisesti tuotteen menekkiin, vuorovaikutuksen avulla. (Grewal & Levy 2014, 531–533.)

## 6 RAKENNUSALAN VEROTUKSEN JA KANSAINVÄLISTYMISEN ERITYISPIIRTEET

### 6.1 Rakennusalan verotuksen erityispiirteet

Normaalisti rakennusallalla tapahtuva laskutus on arvonlisäverollista, oli asiakkaana sitten yksityinen henkilö tai yritys. Rakennusalan palveluiksi luetaan uudisrakentaminen, korjausrakentaminen, erilaiset suunnittelu- ja valvontatyöt, muutosto- ja purkutyöt sekä muut näihin verrattavat työt ja materiaalit. Rakennusallalla on käytössä myös niin kutsuttu käänteinen verovelvollisuus, mikä tarkoittaa verotonta myyntiä silloin, kun yritys on aliurakoitsijana rakennuspalveluja tarjoavalle aliurakoitsijalle, eli niin sanottu kolmas osapuoli. Käänteinen verovelvollisuus koskee työn osuutta ja vuokratyöntekijöiden palkkoja. (Tomperi & Keskinen 2014, 45–56.) Kuviossa 6 on esitetty visuaalisesti, käänteisen verovelvollisuuden pääpiirteet. Yrittäjän on myös ilmoitettava käänteisen verovelvollisuuden piirissä olevat laskutukset tietyssä kohdassa veroilmoitusta ja pääurakoitsijan on hoidettava verojen raportointi ja tilitys. (Vero 2020.)



Kuvio 6. Milloin käännytettyä arvonlisäverovelvollisuutta on sovellettava (Isolta 2023)

Rakennusyrityksen rakentama rakennus on ostajalle huomion arvoinen silloin kun ostaja hankkii sen oman liiketoimintansa harjoittamiseen. Tässä tapauksessa ostaja saa vähentää arvonlisäveron verotuksessaan. Rakennuksen myynti on

muutoin arvonlisäverotonta myyntiä, kuin myös rakennuksen vuokraus. Rakennusalan yrittäjä joutuu maksamaan oman yrityksensä omaan käyttöön tulevasta rakennuksesta myös niin sanottua oman käytön veroa. Jos yritys rakentaa rakennuksen ja myy sen, on verovelvoite riippuvainen siitä, missä vaiheessa rakennusprojektia myynti tapahtuu. (Salomaa & Vesala 2019.)

## 6.2 Kansainvälistymisen erityispiirteet Ruotsin rakennusalamalle

Rakennusalan yritys X haluaa tulevaisuudessa tarjota rakentamisen palveluita Ruotsin markkinoille. Ruotsissa on saman tyylliset yhtiömuotovaihtoehdot kuin Suomessa. Suomalainen olemassa oleva yritys voi perustaa Ruotsiin tytäryhtiön tai sivuliikkeen eli filiaalnin. Mahdollista on myös ostaa valmis yritys, niin sanottu pöytälaatikkoyritys. Pöytälaatikkoyritys on maksullinen palvelu, jossa osa byrokratiasta on palveluntarjoajan puolesta hoidettu. (Gränstjänster Rajaneuvonta 2023a.) Yleisin yhtiömuoto suomalaiselle yritykselle Ruotsissa on tytäryhtiönä toteutettu AB eli aktiebolag. Yritysnimi muutetaan usein Ruotsin markkinoille sopivaksi. Aktiebolag vastaa lähes pilkun tarkasti suomalaista osakeyhtiötä ja sillä on samanlaiset velvoitteet kirjanpidollisesti sekä verojen kannalta katsottuna. Ainoa eroavuus osakeyhtiöön on, että AB:n perustamisvaiheessa täytyy olla 25 000 kr alkupääoma. (Starta Aktiebolag 2023.) Myös suomalainen yritys voi toimia Ruotsissa, mutta silloin täytyy huomioida niin sanottu kuuden kuukauden sääntö, joka ratkaisee, minne maahan verot maksetaan. Tämä sääntö pätee myös työntekijään, ei pelkästään yritykseen. (Rajaneuvonta 2023.)

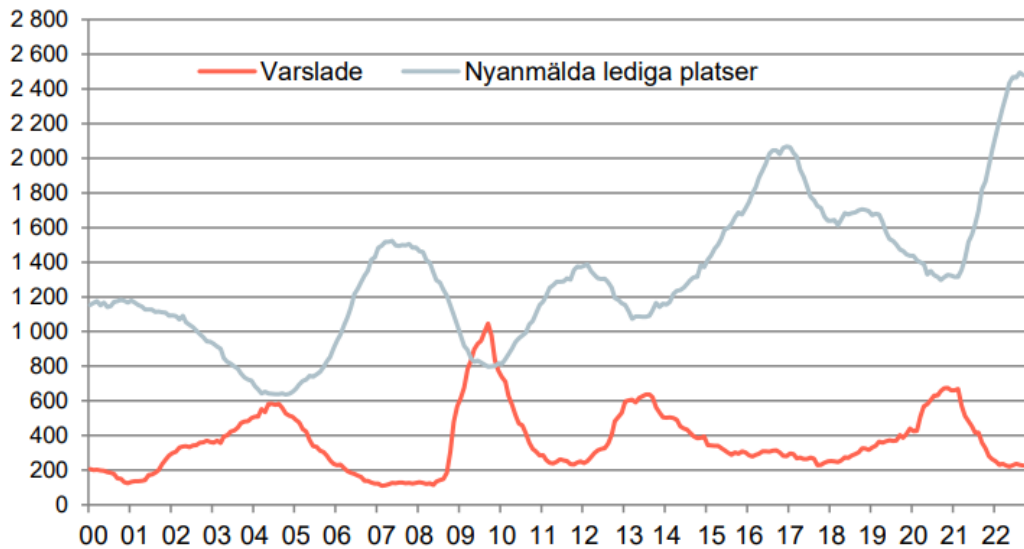
Verotus on Ruotsissa saman kaltainen kuin Suomessa. Ainoa ero on veroprosenteilla, jotka ovat Ruotsissa 25 %, 12 %, 6 % ja 0 %. Jos suomalainen yritys menee aliurakoitsijaksi ruotsalaiselle yritykselle, käytössä on käännytetty verovelvollisuus, jolloin ostaja hoitaa kohdemaassa verojen maksun. Yksityisen henkilön kohdalla, verot maksetaan yrityksen kotimaahan. (Skatteverket 2023.) Ruotsin rakennusalan lait on tunnettava, sillä ne eroavat suomalaisesta lainsäädännöstä joiltain osin. Eroavuuksia löytyy esimerkiksi kierrätysmääräyksistä sekä puutavaran laatuvaatimuksista. Monet tuotteet ja niiden ainesosat, jotka ovat Suomessa hyvin normaalisti käytettyjä rakennusalamalla, voivat olla Ruotsissa kiel-

lettyjä. Esimerkiksi Ruotsissa käytetty betoni ei ole samaa kuin Suomessa. (Boverket 2023.) Erilaiset tuotteet ja määräykset voivat haitata totutun laista työskentelyä, kun korvaava tuote ei toimikaan samalla tavalla kuin oletettu.

Ruotsissa on myös erilainen kaupankäynnin kulttuuri kuin Suomessa. Asioita pohditaan pidempään, ja henkilökohtainen kontakti myyjän kanssa on hyvinkin toivottua, ennen kuin kaupat syntyvät. Ruotsissa kumppanuussuhteet ovat jopa hintaa tärkeämpiä, ja esimerkiksi tuotteet ostetaan sopimustoimittajalta vaikka joku muu tarjoaisi niitä edullisempaan hintaan. (Gränsjånster Rajaneuvonta 2023b.) Yhteistyö ja näkyvyys auttavat kaupankäynnissä (Nordqvist 2023). Yhteistyökumppanien kautta työllistyminen voi avata ovia Ruotsissa, esimerkiksi alirakointi on hyvä yhteistyön muoto.

Ruotsissa investoidaan isosti teollisuuteen Pohjois-Ruotsin alueella. Kiirunan ja Jällivaaran kaupunkeja siirretään kaivostoiminnan tieltä pois, ja tuulivoimapuis-toja rakennetaan. Useita satamia suurennetaan, kerrostaloja rakennetaan ja rautateitä uudistetaan ja niitä rakennetaan lisää. Fossiilivapaan terästehtaan rakentaminen Luulajaan, sekä lukuisat muut projektit ovat alkamassa lähivuosina, vuodesta 2022 eteenpäin. (Suomen Suurlähetystö 2022.) Kuviosta 7 voidaan havaita rakennusalan työläisten tarve koko Ruotsin alueella. Erityisosaamista tarvitaan, ja suuret investoinnit avaavat mahdollisuuden yhä useammalle työllistyä Ruotsiin.

**Antal varslade och nyanmälda lediga platser i byggindustrin, data t.o.m. sep 2022**  
(12-mån gl. medelv.)



Kuvio 7. Rakennusalan vapaiden työpaikkojen kehitys syyskuu 2021 – syyskuu 2022. (Byggföretagen 2022)

Ruotsissa työskentelee tällä hetkellä arviolta 55 000 ulkomaista rakennusalan työntekijää. Ruotsin oma työntekijäkanta on työllistetty suurimmalta osin. Vuonna 2022 ja 2023 Venäjän hyökkäyssota Ukrainaan on hankaloittanut Ruotsin tilannetta niin raaka-aineiden kuin ulkomaisen työvoiman tarpeen kannalta. Vuonna 2023 ennustetaan 10 % pudotusta koko rakennusalan investointeihin, mutta silti Pohjois-Ruotsissa investointien arvioidaan vain kasvavan. Pohjois-Ruotsissa tarvitaan erityisesti infrarakentamisen sekä betonialan ja puurakentamisen ammattilaisia. (Byggföretagen 2022.) Jos tarkastelee vuoden 2022 käynnissä olevien hankkeiden kokonaiseuromäärää Ruotsissa, se on noin 65 miljardia euroa. Suomalaisyrittysten olisi mahdollista laajentaa helposti toimintaansa Ruotsiin varsinkin, kun Ruotsissa investoidaan voimakkaasti. (Koivikko 2022.)

## 7 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA RAKENNUSALAN YRITYKSELLE X

### 7.1 Yrityksen alkutaival ja nykytila

Ennen opinnäytetyöni aloittamista perustimme mieheni kanssa toiminimiyrittäjyyden vuonna 2021. Lähtökohdina oli yrittäjän oma intohimo alaa kohtaan ja halu kasvattaa omaa reviiriään rakennusalalla. Tahtotila päästä harjoittamaan ammatista omista lähtökohdista ja kasvattaa omasta yrityksestä alalla menestyvä liiketoiminta, ajoi yrityksen perustamiseen. Yrittäjällä on yli kahdenkymmenen vuoden kokemus rakennusalalta ja hän toimii palkkatyössään osallistuvissa työnjohtotehtävissä sekä myös kouluttajana. Ruotsin ja Suomen kaksoiskansalaisena ja kaksikielisenä hänellä on ollut työurallaan paljon työkohteita Ruotsin puolella. Yrittäjällä on rakennustyömailla tarvittavat työturvallisuus- tulityö- ja nosturikortit, henkilökortti sekä ID06-kortti. Lupakortteja päivitetään vuosittain tai jopa työmaakohtaisesti.

Aluksi yrittäjä aloitti liiketoiminnan sivutoimisena eli kävi palkkatyössä yhtä aikaa. Tämä oli taloudellisesti turvallinen vaihtoehto koska palkkatyössä yrittäjä oli edelleenkin 100 %. Yrittäjä harjoitti omaa liiketoimintaansa aluksi vapaa-ajallaan. Helppoksi sivutoimisesti yrittämisen teki se, että yrittäjä oli palkkatyössä niin sanotulla viikko/viikkosysteemillä, eli oli palkkatyössä vain joka toinen viikko. Yrittäjä pystyi toteuttamaan asiakkaille isompiakin projekteja, palkkatyön työrytmin ansiosta. Omaa yritystoimintaa oli hyvä alkaa kehittämään palkkatyön rinnalla, koska riskit taloudellisiin vaikeuksiin olivat olemattomat.

Jos yrittäjän joutuisi palkkatyöstään esimerkiksi lomautetuksi, sivutoimisena yrittäjänä on myös edelleen oikeutettu muun muassa osittaiseen palkansaajan työtömyysturvaan, kunhan TE-toimisto katsoo yrittäjyyden sivutoimiseksi, käytännössä tarpeeksi pienimuotoiseksi (TYJ 2022). Tässäkin mielessä yrittäjyyden sivutoimisuus oli kannattava aloitus yritystoiminnalle. Lapissa rakennusalan hiljainen sesonki talvisaikaan aiheuttaa helposti lomautuksia eikä yksityisyrittäjälläkään ole välttämättä töitä. Rakennusalan yritys X:n yrittäjäkin on ollut lomautettuna palkkatyöstään kun talvella ei ole riittänyt työmaita. Lisäksi Rakennusalan yritys X perustettiin syyskyn lopussa, joten hiljainen aika oli kohta tulossa ja yritystoimintaa päätettiin aloittaa rauhallisesti. Koronakriisikin oli vielä menossa,

joka aiheutti epävarmuustekijöitä. Opinnäytetyön valmistumisvaiheessa, keväällä 2023, yrittäjä on edelleen palkkatyössä yrittäjyyden lisäksi, mutta on pystynyt kehittämään oman yrityksensä toimintaa niin, että palkkatyön osuus kaikesta työnteosta on enää noin 30 %.

## 7.2 Liikeidea ja palveluiden kuvaus

Rakennusalan yritys X:n liikeidea on tuottaa erilaisia rakentamisen ja remontoinnin palveluita yksityisille henkilöille sekä muille alan yrityksille. LVI- ja sähkötyöt yritys tuottaa tarvittaessa aliurakoitsijan kautta, kunnes saa tarvittavat luvat itselleen. Palveluita yksityishenkilöille ovat talonrakentaminen ja kaikki kodin remontoitutyöt. Talonrakentamiseen kuuluu kaikki rakennustöiden vaiheet, perustuksesta muuttovalmiiseen taloon asti ja yrittäjä rakentaa myös piharakennuksia. Kodin remontoitutyöt kattavat kaikki purkamiseen ja uudelleen rakentamiseen liittyvät työt, myös ulkovuoriremontit, katto-, ikkuna- ja oviremontit (myös autotalin nosto-ovet) sekä kylpyhuone- ja saunaremontit. Yrittäjällä on VTT:n myöntämä vedeneristyssertifikaatti.

Yrityksille Rakennusalan yritys X tarjoaa suurempiin rakennus urakoihin ja infra-rakentamisen urakoihin alihankintaa. Siltojen perustus- ja valutyöt, tehtaiden erilaiset betonivalu-, raudoitus- ja muottityöt, kerrostalorakentaminen, kerrostalojen ja kiinteistöjen saneeraustyöt sekä rautateiden rakentamistyöt sekä myös erilaiset kunnossapidon työt tehtaiden seisakeissa. Julkiselle puolelle Rakennusalan yritys X pystyy tarjoamaan kiinteistöjen kunnossapitotöitä ja saneerauksia.

Hallinnon ja rakennusapulaisen töitä hoitaa yrityksessä yrittäjän puoliso (minä). Laskutus, laskunmaksu, palkanmaksu ja kirjanpito sekä monet muut käytännön asiat kuuluvat hänen töihinsä, muun muassa työvaatehankinnat, markkinointi, sähköpostiliikenne ja tarjouspyyntöihin vastaaminen ja urakka- ja tuntityösopimusten luominen.

## 7.3 Arvot, tavoitteet ja strategia

Yrittäjän arvoihin kuuluvat asiakaslähtöisyys, tehokkuus, luotettavuus ja työn laatu, siisteys, aikataulussa pysyminen sekä kustannustehokkuus. Yrittäjä tekee

työstään ja laskutuksestaan läpinäkyvää asiakkaalle. Yllättäviä kuluja ei asiakkaalle synny. Yrittäjä haluaa, että asiakas pystyy luottamaan, ettei hän maksa turhasta ja että työ hoidetaan laadukkaasti, sovitulla tavalla. Liiketoiminnan kasvaessa tämä koskee myös työntekijöitä, he toimivat yrityksen arvomaailman mukaisesti.

Yrittäjän tavoite on kasvattaa liiketoiminnastaan useamman ammattilaisen työllistävä, kokonaisvaltaisia rakentamisen palveluita tarjoava osakeyhtiö, jolla on toimintaa myös Ruotsissa. Tavoitteisiin kuuluu kehittyä koko ajan kehityksen mukana ja kouluttautua uusiin tuotteisiin sekä toimintatapoihin. Yrittäjä kouluttautuu myös LVI- sekä sähköalalle, jotta saa tarvittavat luvat näiden töiden tekemiseen. Opiskelu toteutetaan työn ohessa oppisopimuskoulutuksena vuoteen 2027 mennessä. Tavoitteet saavutetaan rauhallisin askelin. Yrittäjä hyödyntää olemassa olevia suhteitaan ja kasvattaa verkostoa entuudestaan myös Ruotsin puolella. Olemassa olevat suhteet Suomessa ja Ruotsissa auttavat huomattavasti kasvumahdollisuuksia. Yrittäjän kaksoiskansalaisuus ja kaksikielisyys edesauttavat kansainvälistymistä Ruotsiin. Kilpailussa pärjääminen on kasvun kannalta tärkeää. Yrittäjän ajatus on erottua kilpailijoista positiivisten asiakaskokemusten ja reklamaatioiden minimoimisen avulla.

#### 7.4 Markkinoinnin kilpailukeinot

Rakennusalan yritys X tulee tarvitsemaan markkinointia muun muassa hiljaisen sesongin ajaksi, mikä rakennusalalla tarkoittaa yleensä talvea. Ennakkomarkkinointia esimerkiksi kesän kuumimpaan sesonkiaikaan toteutettaville projekteillekin voisi tehdä, jotta sesonki olisi hyvin suunniteltavissa etukäteen. Yrityksen pitää olla löydettävissä siellä missä ihmisetkin ovat. Nettisivut ja erilaiset sosiaalisen median kanavat auttavat löydettävyyttä (Kananen 2022). Rakennusalan yritys X on luonut näkyvyyttä varten jo nettisivut, Facebook-sivun ja on löydettävissä myös Instagramista. Yritys on käyttänyt nettisivujen ja sosiaalisen median sivustojen luomiseen omaa ammattitaitoaan markkinoinnin osaamisalalta. Internetistä löytyvät yrityksen sivut haluttiin toimiviksi ja yrityksen imagoa sekä brändiä tukeviksi. Yritys myös teetti graafisella suunnittelijalla logon, joka kuvastaa yhtiön olemusta. Tämä logo on painettuna yrityksen työvaatteisiin ja tarkoitus on myös mer-



kitä auto samalla logolla. Logon värit ja elementit on mietitty niin että se herättää huomiota ja jää ihmisten mieleen. Yritys haluaa olla tyylikkäästi esillä, erottua joukosta sekä olla helposti tunnistettavissa. Rakennusalan yritys X haluaa myös tehdä jälkimarkkinointia, jota monikaan kilpailija ei tee. Jälkimarkkinointi voi olla esimerkiksi joulutervehdys.

## 7.5 Yritysmuodon valinta

Rakennusalan yritys X päätyi perustamaan toiminimiyrittäjyyden sen helppouden ja yksinkertaisuuden vuoksi. Se ei halunnut aloittaa yrittäjyyttään kevytyrittäjänä, koska silloin esimerkiksi Y-tunnuksen tuomat verovähennysoikeudet eivät olisi mahdollisia. Lisäksi yrittäjä arvioi, että laskutettavaa tulisi joka tapauksessa yli arvonlisävelvollisuusrajan. Tavoitteena on perustaa seuraavaksi osakeyhtiö. Toiminimiyrittäjyys pidetään kuitenkin edelleen voimassa taustalla. Tarvittaessa toiminimillä voi laskuttaa osakeyhtiötä. Osakeyhtiö on yleisin rakennusalan yhtiömuoto (Patentti- ja Rekisterihallitus 2023). Tämän hetken tilanne alkuvuodesta 2023 on, että toiminimiyrittäjyydestä voisi pian jo edetä eteenpäin ja perustaa osakeyhtiön. Myös toimintaa Ruotsin markkinoille voi alkaa suunnittelemaan samalla. Starttiraha toisi alkuun toimeentulon turvaa, jos starttirahan vaatimat ehdot täyttyvät. Ruotsin markkinoita varten yritys perustaa aluksi tytäryhtiön suomalaiselle osakeyhtiölle. Tytäryhtiölle tulee oma nimensä, joka sopii paremmin ruotsalaiseen liiketoimintaympäristöön.

## 7.6 Liiketoimintamalli liiketoimintakanvaasin avulla

Asiakkaat haluavat ostaa erilaisia rakentamisen ja remontoimisen palveluita. Rakennusalan yritys X:n asiakkaat jakautuvat yksityisasiakkaisiin sekä erikokoisiin yrityksiin. Näiden lisäksi yrittäjä toimii alihankkijana, eli toinen yritys ostaa Rakennusalan yritys X:n palveluita ja Rakennusalan yritys X on vain välillisesti tekemisissä loppuasiakkaan kanssa. Rakennusalan yritys X:lle asiakkaat ovat tärkeysjärjestyksen kärkipäässä. Asiakkaiden tyytyväisyys ja reklamaatioiden vähyys vie yrityksen positiivista kuvaa eteenpäin. Asiakas odottaa saavansa ammattitaitoista palvelua vastineeksi rahoilleen. Tyytyväisyyden voi varmistaa esimerkiksi

lopputarkastuslomakkeen avulla, eli asiakas kuittaa työn vastaanotetuksi ja hyväksytyksi. Myös reklamaatioihin vastataan heti ja reklamaatio hoidetaan ensikädessä pois, jotta hyvä kuva yrityksestä säilyy

Tärkeimpiä kumppanuuksia ovat yhteistyökumppanit, joiden avulla yritys työllistyy tai saa toteutettua isoja työkohteita. Myös esimerkiksi erilaiset tavarantoimittajat, kuten rautakaupat ja betonitehtaat ovat tärkeitä kumppanuuksia. Kumppanuuksista pidetään huolta ja yrittäjä haluaa, että kumppanuudet toimivat kahteen suuntaan, eli kaikki osapuolet hyötyvät siitä. Hyvä yhteistyö voi lisätä työllistymistä ja avata mahdollisuuksia.

Rakennusalan yritys X:n merkittävimpiä kuluja ovat henkilöstökulut, ostot, tilojen ja koneiden vuokratulot sekä ajoneuvokulut. Resursseihin, esimerkiksi ammattitaidon ylläpitämiseen koulutusten keinoin, lasketaan tulevaisuudessa rahallista panostusta. Rakennusalan yritys X pyrkii laatuun ja nopeaan palveluun. Maksuvaihtoehtona yritys tarjoaa laskutusta erilaisilla maksuehdoilla. Yksityisille asiakkaille ja pienyrityksille laskutusehto on 7 päivää, isommille yrityksille ja isommille yksityisasiakkaiden projekteille maksuehto on sovittavissa. Hinnoittelumalli on markkinahinnassa, tunti- tai urakkahinnoittelu. Yksittäisen tulovirran merkitys kokonaisliikevaihdolle voi olla merkittävä, riippuen projektin suuruudesta.

Rakennusalan yritys X:n ydintoiminnot, eli mihin resursseja käytetään ja mitä yritys tekee, vaativat ammattitaitoa ja nopeaa reagointia, jotta arvolupaus toteutuu. Jakelukanavat vaativat ylläpitoa, esimerkiksi nettisivut vaativat päivittämistä. Asiakassuhteiden hoito vaatii että laskujen maksut hoidetaan ajallaan, jotta tarvikkeiden saanti on turvattu ja työ voi jatkua. Ansaintamalli vaatii asiakkaita, yhteistyökumppanuuksuhteiden ylläpitoa, rakennustrendien tunnistamista, ammattitaidon jatkuvaa kehittämistä, sosiaalisen median ja muiden markkinointikanavien osaamista. Rakennusalan yritys X käyttää sosiaalista mediaa, nettisivuja sekä verkostoitumista myyntikanavinaan. Yritys voi ostaa tarvittaessa hakukoneoptimointia ja olla näkyvänä somessa, tehdä radio- ja tv-mainontaa, tehdä kaupallista yhteistyötä ja ostaa sisältömarkkinointia joltain medialta. Somekanavissa asiakas voi myös antaa arvosteluja yrityksen toiminnasta ja halutessaan yritys voi teettää asiakastyytyväisyyskyselyitä toimintansa kehittämistä varten.

Rakennusalan yritys X:n arvolupauksessa on ammattiosaamisen laajuus ja tekemisen tehokkuus (ajallinen ja kustannuksellinen). Yrityksen vahvuus on, että sillä on mahdollisuus toteuttaa monipuolisia työkokonaisuuksia yksin ja yhteistyökumppaneiden kanssa. Hyvä työnjälki, monipuolisuus, hyvä aikataulutusta ja kustannustehokkuus luovat kiinnostavuutta ja arvoa yritykselle.

### 7.7 Toimialan erityispiirteet ja kilpailijakartoitus

Rakennusalan moniosaajalle riittänee töitä, vaikka haasteita työllistymiseen riittää. Kilpailijoista yrityksen erottaa muun muassa siitä, että Rakennusalan yritys X pystyy talonrakennuksen ja yksityisten asiakkaisen remonttien lisäksi, tekemään työt myös julkisen infran puolella. Siltavalut ja muut perustus- ja betonityöt, julkisten tilojen rakentaminen ja remontoiminen sekä erilaiset kunnossapitotyöt tehtaissa ovat mahdollisia toteuttaa. Yhteistyökumppaneita ja työntekijöitä tarvittaessa on hyvin saatavilla yrittäjän laajan verkoston kautta. Verkoston avulla Rakennusalan yritys X on työllistynyt tähän mennessä hyvin, kun se on päässyt isompien yritysten aliurakoitsijaksi. Yrittäjän verkostoon kuuluu muita rakennusalan yksityisyrittäjiä, rakennusalan isompia yrityksiä, työmaamestareita sekä Suomessa että Ruotsissa, arkkitehtejä sekä ovi- ja ikkunatehtaita ja muita tavarantoimittajia.

Lapin alueella rakennusalan yrityksiä on 561 kappaletta, joista Fonectan haku- palvelun mukaan Meri-Lapin alueella toimivia on 96 kappaletta, osa näistä tiettyyn aihealueeseen sitoutuneita (esimerkiksi LVI-urakointi). Remonttiyrityksiä Tornion alueella on 29 kappaletta. (Fonecta 2022.) Kilpailijoita rakennusalalla siis on Rakennusalan yritys X:n kotikunnassakin, mutta kohtuullisesti.

Pahimpia kilpailijoita ovat juuri tällä hetkellä muut rakennusalan yrittäjät, jotka hahvittelevat samoja asiakkaita eli yksityisiä rakentajia ja remontoijia, joille riittää pieni työporukka toteuttamaan urakkaa. Tällaisia yrittäjiä ovat muun muassa Rakennuspalvelu Kenttä Oy (Kilpailija 1) sekä Arctic Rabbit Oy (Kilpailija 2). (Cylex 2023.) Rakennusalan yritys X:n keskeisimmät kilpailijat on listattu vahvuuksineen ja heikkouksineen taulukossa 1.

Taulukko 1. Rakennusalan yritys X:n kilpailijat, niiden vahvuudet ja heikkoudet

	<b>Vahvuudet</b>	<b>Heikkoudet</b>
Kilpailija 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tunnettu nimi Torniossa</li> <li>-Työllistetty 100 %</li> <li>-Hyvä työnjälki</li> <li>-Tyytyväiset asiakkaat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ei yrityksen laajentamisaikkeitä</li> <li>-Ei nettisivustoja</li> <li>-Ei sosiaalista mediaa</li> <li>-Vain suomenkielinen</li> </ul>
Kilpailija 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Hyvät nettisivut</li> <li>-Löydettävissä sosiaalisesta mediasta</li> <li>-Tahtotila laajentaa toimintaa</li> <li>-Hyvä työnjälki</li> <li>-Liikkuu työn perässä muillekin paikkakunnille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ei paikallinen, vaan paikkakunnalle muuttanut</li> <li>-Ei kotikenttätua</li> <li>-Ei puhu ruotsia</li> </ul>

Kilpailija 1 työllistää itsensä alan kunnioittaman puskaradion kautta. Yritys on huonosti löydettävissä internetistä eikä se tee minkäänlaista markkinointia, joten puskaradion ulkopuolisen asiakkaan on hyvin vaikea pitää yritystä ehdokkaana projektinsa toteuttajaksi. Silti kilpailija 1 on varteen otettava kilpailija, koska kilpailijan suosio on hyvä ja se työllistyy ilman vaivannäköä.

Kilpailija 2 ei ole paikkakuntalainen, vaan muuttanut Tornioon joitakin vuosia sitten. Kilpailija ei ole ollut tunnettu alueella, vaan yritys on joutunut luomaan jaloja muilla tavoin. Yrityksellä on hyvät nettisivut ja asiakkaan on helppo löytää tietoa yrityksestä. Nettisivuilla on hyviä referenssikuvia ja yrityksestä saa ammattimaisen ja osaavan kuvan, nopeallakin silmäyksellä.

Rakennusalan yritys X:n vahvuuksia moneen kilpailijaan nähden on monialaisuus ja heikkouksia vielä tässä vaiheessa, on yrityksen pienuus. Niin kuin aiemminkin mainittu, yhteistyökumppaneita on mahdollisiin suurempiin urakoihin kuitenkin saatavilla. Tornio yrityksen kotikuntana on hyvä, sillä se mahdollistaa helpon siirtymän Ruotsin markkinoille ja rajakaupunkina sillä on suora yhteys Haaparannan

taan, jossa on myös potentiaalisia asiakkaita. Rakennusalan yritys X:n ehdottomia kilpailuvaltteja muihin nähden ovat kaksikielisyys, hyvät kumppanuussuhteet ja löydettävyys. Tunnettavuutta täytyy rakentaa vielä, jotta myös puskaradio lähtee toimimaan.

## 7.8 Liiketoimintaympäristön SWOT-analyysi Rakennusalan Yritykselle X

Yrittäjän ammattitaito, monialaisuus ja monipuolisuus ovat yrityksen vahvuuksia kuten myös kaksikielisyys, kaksoiskansalaisuus sekä hinnoittelu. Pitkä ura rakennusosalalla sekä siihen liittyvissä tehtävissä on tuottanut suhteita ja verkostoja, joita yrittäjä pystyy hyödyntämään nyt ja jatkossa. Hyvät ihmissuhdetaidot auttavat uusien suhteiden luomisessa ja myös vanhojen suhteiden ylläpidossa. Hinnoittelun läpinäkyvyys tuottaa uskottavuutta ja luotettavuutta asiakkaalle. Asiakaspalveluun panostaminen on yrittäjälle tärkeää. Yrityksessä toimitaan asiakaslähtöisesti. Brändin näkyvyys on myös vahvuus ja yrityksen tavoitettavuus myös. Asiakkaan on helppo tunnistaa yrityksen edustaja sekä löytää yritys eri kanavilta.

Yrityksellä on mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaansa Suomeen ja Ruotsiin. Tulevaisuudessa, ammattitaitoiset työntekijät kasvattavat yrityksen mahdollisuuksia menestyä. Jatkuva kouluttautuminen uusiin tuotteisiin ja lisäammattipätevyysien hankkiminen pitävät yrityksen mukana kehityksessä. Verkostot ja yhteistyö muiden yritysten kanssa antava mahdollisuuksia päästä isoihin urakoihin mukaan, jollaisia yritys ei muuten pystyisi kokonaisuutena hoitamaan.

Puute ammattitaitoisesta työvoimasta voi muodostua uhaksi yritykselle. Niin sanotut hyvät tekijät ovat useimmiten hyvin työllistettyjä. Kilpailu on kovaa niin tekijöistä, asiakkaista kuin työkohteistakin. Asiakkaiden maksamattomat laskut voivat horjuttaa yrityksen taloutta koska pohjakassaa ei ole vielä näin yrityksen alkutaipaleella päästy paljoo kartuttamaan. Kysynnän romahtaminen ja hiljaiset aikakaudet aiheuttavat saman kuin asiakkaan maksukyvyttömyys. Tapaturmat ja sairaspöissaolat aiheuttavat myös toteutuessaan ongelmia. Uhat voivat aiheuttaa konkurssin yritykselle, jos rahaa eikä tekijöitä ole.

Yrityksen heikkouksia ovat riippuvuus toimittajista, ja vielä tässä vaiheessa yrityksen kehityskaarta myös kapasiteetin riittävyys. Toimittajat toimittavat työ-

maalla tarvittavat tuotteet ja työkalut, ja yhdenkin puuttuminen voi pilata koko projektin tai ainakin viivyttää sitä. Esimerkiksi jos on kipsilevyä mutta ei kipsilevyruuveja, on mahdoton levyttää seinä. Yrityksessä on aluksi kapasiteettia riittävästi yhden-kahden työntekijän projekteihin mutta isommissa kohteissa se ei riitä. Yritysmuotona yksityinen elinkeinonharjoittaja on myös heikkous, niin imagollisesti kuin siksikin, että yrittäjä vastaa kaikesta rahavirrasta henkilökohtaisesti. Taulukossa 2 on kuvattu Rakennusalan yritys X:n SWOT-analyysi.

Taulukko 2. Rakennusalan yritys X, SWOT-analyysi

<b>Mahdollisuudet</b>	<b>Vahvuudet</b>
-Liiketoiminnan kasvattaminen -Ammattitaitoiset työntekijät -Kouluttautuminen -Verkostot -Kansainvälistyminen -Yhteistyö	-Monipuolisuus -Monialaisuus -Hinnoittelu -Ammattitaito -Kaksikielisyys, kaksoiskansalaisuus -Ihmissuhdetaidot -Asiakaspalvelu -Tavoitettavuus, brändi
<b>Uhat</b>	<b>Heikkoudet</b>
-Puute ammattitaitoisesta työvoimasta -Lisääntyvä kilpailu -Kysynnän romahtaminen -Asiakkaan maksukyvyttömyys -Tapaturmat -Poissaolot	-Toimittajista riippuvuus -Kapasiteetin riittävyys -Toiminimiyrittäjäyys

## 7.9 Riskit ja niiden hallinta

Rakennusalalla on erityisen monipuoliset vahinko- ja onnettomuusriskit niin tekijälle itselleen, ympäristölle, ulkopuoliselle henkilölle, työyhteisölle, asiakkaalle tai työkohteelle. Kemikaalikuormitus, värinä, pöly, ergonomia, meteli ja haju ovat hyvin yleisiä työturvallisuuteen liittyviä ongelmia monella työmaalla. Putoamisen riski, kompastuminen, litistyminen, erilaiset työkoneiden käyttövirheisiin liittyvät riskit on pystyttävä huomioimaan. Riskeihin varautumista säädellään työturvallisuuslailla, joka velvoittaa työntekijää ja työmaavastaavia huomioimaan erilaiset riskit tarkasti. Työntekijällä pitää olla esimerkiksi käytössään erilaisia suojaimia, putoamisen riski minimoidaan erilaisilla kaiteilla ja valjailla, sekä työntekijältä vaaditaan työturvallisuuteen liittyvien kurssien ja lupien suorittamista tietyin väliajoin. (Työsuojelu 2023.) Rakennusalan yritys X:n yrittäjällä on hallussaan seuraavat työmaalla vaadittavat työturvallisuuteen liittyvät luvat: moottorisahakortti, henkilönosturikortti, ensiapu 1 & 2, tulityökortti, työturvakortti Suomeen ja Ruotsiin, ratakortti junaratatyömaille sekä työmaakohtaisia kortteja esimerkiksi LKAB:n työkohteisiin. Ilman näitä ei ole pääsyä monellekaan työmaalle.

Rakennusvirheitä sattuu ja ne saattavat tulla esille vasta vuosienkin päästä. Virheitä voi olla esimerkiksi rakenteissa. Ne voivat olla kiireessä tehty ja joitain työvaiheita on jätetty tekemättä, peitelty piiloon. Tällöin rakennustapa on huono, eli rakennusvirhe on piittaamattomuudesta johtuva. Materiaaleissa voi olla myös vikaa, esimerkiksi jos tehtaalla on sattunut valmistusvirhe. On tärkeää myös pystyä todentamaan mistä virhe on johtunut. Rakennusvirheet voivat aiheuttaa suurta ja peruuttamatonta vahinkoa. (Fise 2023.) Rakennusvirheisiin on vaikea varautua etukäteen. Ainoa tyyli varautua on henkilökunnan ammattipätevyys ja työn laadukkuus, hyvä ammattietiikka ja hyvä rakennustapa. Työ pitää suunnitella hyvin etukäteen ja sen edistymistä pitää myös seurata. Isommilla työmaille seurannan hoitaa ulkopuolinen, pääurakoitsijan taholta tuleva tarkastaja.

Liikeriskinä voi pitää myös kehityksen jalkoihin jäämistä ja markkina-aseman menettämistä. Yrittäjän pitää tutkia jatkuvasti alalla tapahtuvaa kehitystä ja pysyä sen mukana. Rakennusalan yritys X:llä on tahtotila pysyä kehityksen aallon harjalla. Markkina-aseman vakiinnuttaminen vakaalle pohjalle on mahdollista laa-

dukkaan työnjäljen ja positiivisen yrityskuvan avulla. Yritys myös viestii asiakkaille aktiivisesti sosiaalisessa mediassa ja nettisivuillaan. Tarvittaessa käytetään lehtimainontaa ja maksullista mainontaa sosiaalisessa mediassa, jotta lisää asiakkaita tavoitetaan.

Rakennusalan yritys X on pitkän ammattihistoriansa aikana perehtynyt hyvin työturvallisuuteen ja työmaalla oleviin riskeihin. Yrittäjä pyrkii minimoimaan riskimahdollisuuksia jatkuvasti tekemisessään. Inhimillisen virheen mahdollisuus on silti olemassa ja siitä saattaa aiheutua suurikin vahinko asiakkaalle, kohteelle tai tekijälle itselleen. Yrittäjä on ottanut vastuuvakuutuksen omasta vakuutusyhtiöstään tällaisia vahinkoja varten. Asiakkaalle aiheutuneet vahingot, jotka ovat yrittäjän tai sen työntekijän aiheuttamia, korvataan tästä vakuutuksesta (Lähitapiola 2023).

Yksityisasiakkaan luona pätevät samat työturvallisuuteen liittyvät asiat kuin isommissakin projekteissa. Asiakkaan kotona tehdään pölynsuojaus ja suojataan myös lattiat, jotta ne eivät vahingoitu tai sotkeennu turhaan. Pölyntorjunnassa käytetään lisäksi alipaineistajaa sekä imuriin kytkettävää esierottelijaa, jotta mahdollisimman vähän hionta- tai leikkuupölystä pääsisi huoneilmaan ja leviämään ympäri asuintiloja. Mahdollisuuksien mukaan kaikki leikkaustyöt suoritetaan ulkona. Työskentelyalue pidetään siistinä ja asiakasta varoitetaan kovista äänistä ja työkohteessa liikkumisesta sekä työssä käytettävistä, myrkyllisten kemikaalien käytöstä. Työn ollessa valmis, asiakasta opastetaan tilojen käyttöönottossa ja sinne tulleista uusista ominaisuuksista liittyen työssä käytettyihin tuotteisiin ja materiaaleihin. Samalla käydään myös läpi tuntityökohteissa käytetyt tunnit ja otetaan tarvittaessa asiakkaalta työn vastaanottokuittaus. Näin minimoidaan reklamaatiot sekä luodaan positiivista ja rehellistä kuvaa yrityksestä.

Riskinä on myös sairastuminen, joka voisi haitata yritystoiminnan jatkuvuutta. Työntekijöiden täytyy joustaa ja mahdollisia korvaavia työntekijöitä pitää olla saatavilla. Tähän voi varautua pitämällä työntekijät tyytyväisinä ja huolehtimalla lakisääteisestä työterveydenhuollosta. Yrittäjä on luonut suhteita ja tutustunut työntekijöitä vuokraaviin tahoihin, joista on myös mahdollista saada korvaavaa työvoimaa. Yrittäjä huolehtii omasta terveydestään moninaisesti ja osallistuu myös



työntekijöiden liikuntaharrastusten kustannuksiin. Työntekijöille järjestetään virkistyspäiviä työssä viihtyvyyden edistämiseksi.

#### 7.10 Liiketoimintaympäristön eri tekijöiden vaikutus liiketoimintaan PESTEL-analyysin avulla

Poliittiset tekijät vaikuttavat Rakennusalan yritys X:n toimintaan, jos esimerkiksi verokäytännöissä tapahtuu muutoksia. Verotus on merkittävä tekijä verovähennyksen, tuloverotuksen ja arvonlisäveron takia. Välillisesti verotus vaikuttaa myös yksityisasiakkaan kautta, esimerkiksi kotitalousvähennyksen määrä on asiakkaalle merkityksellinen. Myös erilaiset rakennusalan määräyksissä, lainsäädännöissä tai direktiiveissä tapahtuvat muutokset vaikuttavat heti liiketoimintaan, jos esimerkiksi jokin betonin ainesosa joutuu kiellettyjen aineiden listalle ja koko tuote muuttuu erilaiseksi. Tällaisista tuoteaineesien muutoksista voi aiheutua lisäksi materiaalin saatavuusongelmia. Myös kriisit vaikuttavat liiketoimintaan, kuten Ukrainan sota, joka vaikeutti monen eri materiaalin saatavuutta. Ukrainan sodan vuoksi, esimerkiksi valkoisissa, keraamisissa laatoissa käytettävä valkoinen savi oli loppu, koska se tulee pääasiassa Ukrainasta. Samoin kuin tammiparketin saatavuus oli hetkellisesti hyvin vaikeata. Yritys voi varautua tällaisiin poliittisiin tekijöihin hyvällä verosuunnittelulla ja ennakoimalla. On sopeuduttava pitkiin toimitusaikoihin sekä erilaisiin rajoituksiin, jos sellaisia olisi tulossa. Työntekijöiden mahdollisuus liikkua EU:n sisäpuolella vapaasti töissä tuo mahdollisuuksia kansainvälisille markkinoille ja työntekijöiden saatavuusongelmiin.

Ekologiset ja eettiset tekijät vaikuttavat rakennusalalla koko ajan enemmän ja enemmän. Energian kulutus, kierrätys ja hävikin hallinta ovat merkitty usein myös työmaakohtaisiin sääntöihin. Kaikki rakennusjäte pitää toimittaa omiin keräyspisteisiinsä ja kierrättää asianmukaisesti. Hävikkiä voi vähentää huomattavasti tarkalla menekkilaskennalla ja säästävällä työskentelytavalla, jossa materiaali käytetään mahdollisimman tarkasti hyödyksi. Työkoneet kehittyvät koko ajan energiatehokkaammiksi ja kätevämmiksi käyttää. Esimerkiksi akkuteknologia vapauttaa koneet verkkovirrasta ja tekee koneista käteviä siirrellä. Eettisyyttä voi parantaa käyttämällä paikallisia toimittajia ja lähellä tuotettuja raaka-aineita.

Taloudelliset tekijät vaikuttavat voimakkaasti suhdanneherkällä rakennusalalla. Ostovoiman muutokset näkyvät helposti kysynnässä niin positiivisessa kuin negatiivisessakin mielessä. Heikossa taloustilanteessa ei ole rakentamista eikä remontoimista isoissakaan kohteissa. Ostovoiman heikentyminen ja kilpailun kiristyminen on uhka, mutta Rakennusalan yritys X pystyy toimimaan moninaisesti erilaisissa rakennusalan tehtävissä ja siirtyä työskentelemään muuhun ympäristöön. Esimerkiksi remonttikohteen tarjouskilpailun häviäminen ei vaikuta merkittävästi, sillä yritys voi mennä aliurakoitsijaksi siltatyömaalle tai muuhun vastaavaan työkohteeseen. Vahinkokorjaamiseen suhdanteet eivät vaikuta, eli niiden kautta yritys voi työllistyä myös. Tee-se-itse- trendi kannustaa ihmisiä tekemään itse, mutta isommassa kuvassa tämä ei vaikuta Rakennusalan yritys X:n toimintaan. Hinnan nousut raaka-aineissa vaikuttavat heti yrityksen toimintaan, mutta ne siirretään suoraan asiakashintoihin, joten uhkaa ei synny. Oma varasto pyritään pitämään pienenä, jotta kalliimmalla ostettu tavara ei vaikuta pitkään. Työkoneiden ja polttoaineen hinnannousulla sekä lainojen korkotason nousulla on vaikutusta yrittäjän talouteen mutta ei kuitenkaan merkittävästi. Yrittäjä varautuu taloudellisiin notkahduksiin säästämällä, jotta voi turvata oman toimeentulonsa sekä maksaa tarvittavat työntekijöiden palkat.

Teknologiset tekijät vaikuttavat Rakennusalan yritys X:n toimintaan merkittävästi. Työkoneiden ja erilaisten työssä tarvittavien tuotteiden kehitys tuo helpotusta työntekoon. Internet ja sosiaalinen media sekä nettisivut tuovat näkyvyyttä. Haasteena on pysyä kehityksen mukana. Yrittäjä on työntekijöineen jatkuvasti valmis kouluttautumaan uusiin tuotteisiin ja yrittäjä havainnoi aktiivisesti markkinoille tulevia uutuuksia sekä kehittää näkyvyyttä sosiaalisessa mediassa ja kotisivuillaan.

Sosiaaliset tekijät vaikuttavat Rakennusalan yritys X:n toimintaan jonkin verran. Väestön ikääntyminen luo kysyntää remontti- ja rakennuspalveluille. Ikääntyneet ihmiset tarvitsevat apua kotinsa remontoinnissa. Julkinen puoli tarvitsee saneeraus- ja rakennuspalveluita. Trendit vaikuttavat sosiaalisessa ympäristössä, esimerkiksi elämäntyylin helppouden trendi luo kysyntää palveluille. Yrittäjän verkostot ja verkostoituminen on myös yksi sosiaalinen tekijä, jonka avulla yritys työllistyy helpommin. Taulukossa 3 on havainnollistettuna Rakennusala yritys X:n PESTEL-analyysi.

Taulukko 3. PESTEL-analyysi Rakennusalan yritys X:lle

<b>Ympäristötekijä</b>	<b>Todennäköinen vaikutus</b>	<b>Mitä toimenpiteitä edellyttää</b>
Taloudelliset tekijät	-Yleisen ostovoiman muutokset, toimialan trendit, itsetekemisen yleistyminen  -Raaka-aineiden ja rakentamisen tuotteiden hinnannousut	-Lisätyövoiman tarve, hinnoittelussa huomioitava, oman varaston minimointi  -Säästäminen
Poliittiset tekijät	-Verotus, alueellisen toiminnan merkitys, kriisit	-Hyvä verosuunnittelu  -Huomioitava mahdolliset pandemiarajoitukset ja tavaran saatavuusongelmat
Sosiaaliset ja kulttuuritekijät	-Elämäntyylin muutokset, helppous	-Ikääntyvän väestön lisääntyminen lisää kysyntää remonttipalveluille
Teknologiset tekijät	-Internet  -Työkoneiden kehitys	-Hyvin laaditut, yksinkertaiset nettisivut, sosiaalinen media  -Työnteon nopeutuminen
Ekologiset ja eettiset tekijät	-Energian kulutus  -Kierrätys, hävikin hallinta	-Energiatehokkaat laitteet  -Tarkka menekkilaskelma  -Kotimaisten rakennustarvikkeiden suosiminen

## 8 YRITYKSEN LASKELMAT-ENNUSTE

Toiminimiyrityksyyttä on perustettu vuonna 2021 ja osakeyhtiö on tarkoitus perustaa lähitulevaisuudessa. Yritysten perustamiskulut ovat hyvin pieniä, eikä vuoden 2019 jälkeen ole tarvinnut osakeyhtiön perustamiseenkaan alkupääomaa. Rakennusalan yritys X pystyi perustamaan toiminimen ja aloittamaan toiminnan ilman ulkopuolista pääomaa. Kaikki tarvittavat työkalut, auto ja peräkärry oli hankittuna jo etukäteen ja toiminta lähti käyntiin niiden avulla. Lähitulevaisuudessa kun osakeyhtiö on perustettu, hankitaan myös uudempi pakettiauto, rakennustelineet sekä traileri, joista pakettiautoon tullaan tarvitsemaan mahdollisesti vierasta pääomaa. Työkaluja pitää uusia aika ajoin koska ne kuluvat ja tiettyjä työvälineitä pitää vuokrata sekä työvaatteita uusia. Osakeyhtiö tarvitsee vuokratilat piharakennusten rakentamista varten, varastoksi ja toimistotilaksi. Kirjanpito- ja ostopalvelut tarvitaan ostopalveluna. Markkinointikulut yritykselle ei lasketa, koska maksullinen mainonta on harvoin tarpeen tässä yrityksessä. Laskelmassa on otettu huomioon kolmen vuoden aikajakso, jossa vuosi 2024 on niistä ensimmäinen.

Laskelmat on tehty Yritys Tulkin laskelmapohjien avulla (Businessoulu 2023). Opinnäytetyön liitteet 1–5 sisältävät toimintakustannusarvion, myyntiennusteen, rahoitustarve-, palkat- ja tulosennusteen kolmelle ensimmäiselle vuodelle sekä myös kassabudjettiennusteen ensimmäiselle vuodelle. Laskelmat on tehty tulevaisuutta ajatellen, osakeyhtiön perustamista varten. Yritys työllistää alussa yhden henkilön kokoaikaisesti. Yrityksen liikevaihdon ja työntekijämäärän ennustetaan kasvavan sekä niistä johtuvien kulujen tuplaantuvan edellisvuoteen verrattuna. Vuokra- ja sähkökulut tulevat toimisto- ja varastotiloista.

Yrittäjän ajatuksena on pärjätä täysin ilman yrityslainoja ja ostaa tarvittavat asiat yrityksen varoista. Myös omaa pääomaa pystytään hyödyntämään tarvittaessa. Lainoitus on kuitenkin hyvä olla lupauksena pankilta esimerkiksi yllättävien tilanteiden varalta. Suuremmilla rakennusalan yrityksillä voi olla 60 päivänkin maksuehto ja ainakin aluksi omaa pääomaa tai lainapääomaa tarvitaan, kunnes laskutus alkaa toimia säännöllisesti. Yrittäjä haluaa turvata palkanmaksun itselleen ja työntekijöilleen. Mahdollista on ottaa myös lyhytaikaisia, esimerkiksi 12 kuukauden maksuajalla olevia lainoja, joilla turvataan yhtiön toimintaa.

Toiminimiyrittäjyyden tuloja ei oteta laskelmissa huomioon, koska kyseessä on uusi osakeyhtiö ja toiminimiyrittäjyys jätetään taustalle voimaan. Laskelmissa ei myöskään ole otettu huomioon mahdollista starttirahaa, koska sen saaminen on epävarmaa ja se on yrittäjälle omaa, henkilökohtaista tuloa. Yrittäjä voi halutesaan hyödyntää toiminimeä edelleen omiin pienempiin yksityisasiakkaiden projekteihin. Lyhytaikainen, vieras pääoma on jätetty laskelmasta pois, koska yrittäjä ei ylläpidä suurta varastoa, vaan tekee ostot aina tarpeen mukaan työkohtaisesti. Useat rakennustuotteet ovat pilaantuvia, joten niitä ei ole järkevää hankkia suuria määriä kerralla. Yleisesti ottaen kaikki tarvittava on saatavilla rautakaupoista ja toimittajilta heti. Yrittäjä osaa ennakoida, jos täytyy tilata jotain harvinaisempaa ja odottaa tuotteen saapumista.

## 9 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoite oli toteuttaa yrittäjän tulevaisuuden vision mukainen liiketoimintasuunnitelma, josta olisi hyötyä toimeksiantajalle kasvun- ja kansainvälistymisen näkökulmat huomioon ottaen. Opinnäytetyön tarkoituksena oli käydä läpi rakennusalan ominaispiirteitä, kilpailussa pärjäämistä, sekä pohtia sopivaa yritysmuotoa kasvavalle yritykselle. Opinnäytetyön tuloksena on tutkimusongelmaa vastaava liiketoimintasuunnitelma, joka tarjoaa vastaukset yrityksen tulevaisuuden tarpeisiin. Tutkimuskysymykset vision toteuttamisen vaatimuksista sekä komponenteista millä yritys pystyy kehittymään haluttuun suuntaan, tulivat käsitellyiksi.

Liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen, yrityksen kokonaiskuvan havainnointityökalu. Rakennusalan yritykset poikkeavat jonkin verran muista yrityksistä, esimerkiksi verotuksen kannalta. Alan erityispiirteet olivat jo toiminimiyrittäjyyden kautta tuttuja, mutta tämän opinnäytetyön avulla niihin tuli perehdyttyä vielä paremmin. Markkinoinnin- ja liiketoimintaympäristön tuntemisen tärkeys tulivat hyvin esille opinnäytetyöprosessin aikana. Kilpailijoista erottuminen nousi hyvin tärkeäksi elementiksi, koska rakennusalalla kilpailu on kovaa. Jatkuva kouluttautuminen alalla tapahtuvien, jatkuvien uudistusten vuoksi todettiin myös ehdottomaksi.

Opinnäytetyössä tehtiin laskelmia tulevaisuutta ajatellen, eli hetkeen kun yritysmuoto päivitetään. Laskelmat tehtiin hyvin maltillisesti, yrittäjän toiveiden mukaisesti, kasvusuhdanteisesti. Työn lopputulos on toivotunlainen ja sen avulla yrittäjä pystyy kehittämään yritystoimintaansa toivottuun suuntaan. Tämän opinnäytetyön teoriaosuudessa on käytetty lähteitä, jotka on valittu tarvittavien teemojen mukaisesti. Opinnäytetyö on kokonaisuudessaan hyvä apu toimeksiantajalle myös teorian osalta. Itse liiketoimintasuunnitelmaa yritys voi päivittää taas tulevaisuudessa, kun yritys kasvaa lisää, esimerkiksi jos yritys päättää laajentaa toimintaansa vielä enemmän.

Opinnäytetyötä kirjoittaessani olen saanut perehtyä syvemmin Ruotsin markkinoihin, markkinoinnin ja verkostojen tarpeellisuuteen sekä syventynyt yritysmuo-

tojen ja liiketoimintaympäristön piirteisiin. Opinnäytetyön kirjoitusprosessin aikana, Rakennusalan yritys X kehittyi jo pisteeseen, jossa yritysmuodon päivitys on pian ajankohtainen. Opinnäytetyön kirjoittaminen ja sen aikana tehty tutkimustyö on konkreettisesti auttanut yritystä matkalla kohti seuraavaa askelta. Opinnäytetyö on jo onnistunut tavoitteessaan.

## LÄHTEET

Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2013. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro.

Ammattijohtaja.fi 2023. Markkinointimix. Viitattu 9.4.2023  
<https://www.youtube.com/watch?v=iOo4CgnSXYE&t=1s>.

Bergström, S. & Leppänen, A. 2021. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita.

Bisnes 2023a. Kommandiittiyhtiö - tietopaketti kaikkeen, mitä kommandiittiyhtiön perustaminen vaatii. Viitattu 15.2.2023  
<https://bisnes.fi/kommandiittiyhtio/>.

Bisnes 2023b. Yrityksen perustaminen. Viitattu 20.4.2023  
<https://bisnes.fi/yrityksen-perustaminen/>

Boverket 2023. Om byggregler och bygglov. Viitattu 20.3.2023  
<https://www.boverket.se/sv/byggande/>.

Businesskuopio 2023. Viitattu 20.4.2023  
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/kuopio/aloittava-yritystulkki/suunnittelu/liiketoimintasuunnitelmat/>.

Businessoulu 2023. Kassabudjetti. Viitattu 13.4.2023  
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/toimiva-yritystulkki/taloushallinto/kassabudjetti/>.

Byggföretagen 2022. Byggkonjunkturen #2. Viitattu 22.3.2023  
[https://byggforetagen.se/app/uploads/2022/10/BK2\\_2022.pdf](https://byggforetagen.se/app/uploads/2022/10/BK2_2022.pdf).

Cylex 2023. Rakennusliikkeitä Tornio. Viitattu 6.2.2023  
<https://www.cylex.fi/tornio/rakennusliikkeit%C3%A4.html>.

Dimma 2023. Digitaalinen Markkinointi. Viitattu 9.4.2023  
<https://www.dimma.fi/digitaalinen-markkinointi/>.

Elo 2023. Mikä on YEL-työtulo? Viitattu 9.4.2023 <https://www.elo.fi/fi-yritystulkki/yel-vakuuttaminen/yel-tyotulo>.

Finnvera 2023. Lainat. Viitattu 20.4.2023 <https://www.finnvera.fi/rahoitus/lainat>.

Fise 2023. Rakennusvirhepankki. Viitattu 20.4.2023  
<https://fise.fi/rakennusvirhepankki/yleista/>.

Fonecta 2022. Rakennusliike lappi. Viitattu 6.2.2023  
<https://www.fonecta.fi/haku/rakennusliike+lappi>.

Grewal, D. & Levy, M. 2014. Marketing Fourth Edition. New York: McGraw-Hill Education.



Gränstjänsten Rajaneuvonta 2023a. Yrittäminen Ruotsissa. Viitattu 20.3.2023  
<https://ruotsi.rajaneuvonta.fi/company/yrittaminen-ruotsissa/>.

Gränstjänsten Rajaneuvonta 2023b. Liikekulttuuri Ruotsissa. Viitattu 20.3.2023  
<https://ruotsi.rajaneuvonta.fi/company/alku/liikekulttuuri-ruotsissa/>.

Holopainen, T. 2020. Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet. 30. uudistettu painos. Espoo: Asiakastieto Oy.

Innokylä 2023. Vuosikello. Viitattu 20.4.2023  
<https://innokyla.fi/fi/tyokalut/vuosikello>.

Isolta.fi 2023. Kuva Milloin käännytettyä arvonlisäverovelvollisuutta on sovellettava? Viitattu 19.3.2023 <https://www.isolta.fi/kaanteinen-verovelvollisuus/>.

Juhila, K. Laadullisen tutkimuksen ominaispiirteet. Viitattu 20.4.2023  
<https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/mita-on-laadullinen-tutkimus/laadullisen-tutkimuksen-ominaispiirteet/>.

Kananen, H. 2022. Mikä on kun bisnes ei luista? Kaleva Media 22.2.2022. Viitattu 7.2.2023 <https://www.kalevamedia.fi/yrityksille/2022/02/22/mika-on-kun-ei-bisnes-luista/>.

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas: näin kirjoitan opinnäytetyön tai pro gradun alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kirjanpitolaki 30.12.2015/1620. Viitattu 20.4.2022  
<https://finlex.fi/fi/laki/alkup/2015/20151620>

Koivikko, K. 2022. Pohjois-Ruotsin satumaisen kokoiset investoinnit avaavat kasvuväyliä suomalaisille yrityksille. Finnvera 19.10.2022. Viitattu 23.3.2023  
<https://www.finnvera.fi/finnvera/uutishuone/artikkelit/pohjois-ruotsin-satumaisen-kokoiset-investoinnit-avaavat-kasvuvaylia-suomalaisille-yrityksille>

Koskinen, T. & Virtanen, M. 2005. Tulos - Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Helsinki: Otava

Kotler, P. & Armstrong, G. 2010. Principles of marketing. Thirteenth edition. London: Person.

Lähitapiola.fi 2023. Vastuuvakuutus. Viitattu 2.4.2023  
<https://www.lahitapiola.fi/yritys/vakuutukset/omaisuus-ja-toiminta/vastuuvakuutus>.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Nordkvist, P. 2023. 33 tips på hur du får fart på försäljningen i ditt företag. Försäljningschefen. Viitattu 20.3.2023 <https://www.forsaljningschefen.se/33-tips-fart-forsaljningen-ditt-foretag/>.

Olajiga F., Zinmeister S. & Bennekum A. 2017. Lean Agile Marketing: how to become agile and deliver marketing success. CX Conversion Ltd.

Osterwalder, A., Pigneur, Y. & Clark, T. 2010. Business Model Generation: A Handbook for visionaries, game changers, and challengers. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

Palma 2023. Business Model Canvas. Viitattu 18.2.2023  
<http://www.palma.fi/palma-malli/kayttajalahtoisuus/BMC.pdf>.

Patentti- ja Rekisterihallitus 2023. Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä. Viitattu 5.3.2023 <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>.

RPT Byggfakta Oy 2022. Rakennusalan trendit 2022. Viitattu 6.2.2023  
[RPT\\_Rakennusalan\\_trendit\\_Q4\\_2022\\_uusi.pdf](RPT_Rakennusalan_trendit_Q4_2022_uusi.pdf).

Salomaa, P. & Vesala, V. 2019. Rakentamisen arvonlisäverotus. Tilisanomat 11.10.2019. Viitattu 19.3.2023 <https://tilisanomat.fi/verotus/rakentamisen-arvonlisaverotus>.

Silk, A. 2006. What is Marketing? Harvard Business School Press. Yhdysvallat: Toronto.

Skatteverket 2023. Arbete och inkomst. Viitattu 20.3.2023  
<https://www.skatteverket.se/privat/skatter/arbeteocinkomst.4.6a6688231259309ff1f800029092.html>.

Starta aktiebolag 2023. Vad kostar det att starta ett aktiebolag? Viitattu 20.3.2023 <https://starta-aktiebolag.se/kostnad>.

Suomen Riskienhallintayhdistys 2023. Nelikenttäanalyysi – SWOT. Viitattu 19.3.2023 <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>.

Suomen Suurlähetystö 2022. Ruotsin markkinamahdollisuudet suomalaisyrityksille. Viitattu 22.3.2023  
<https://www.marketopportunities.fi/home/2022/maa-analyysi-ruotsi?type=country-outlook&industry=ict-and-digitalization>.

Suomi.fi 2019a. Osakepääoma ja osakkeiden merkintä. Viitattu 14.2.2023  
<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/osakeyhtio/osakepaaoma-ja-osakkeiden-merkinta>.

Suomi.fi 2019b. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 19.4.2023  
<https://www.suomi.fi/kansalaiselle/tyoelama-ja-tyottomuus/yrityksen-perustaminen/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liiketoimintasuunnitelma>

Tomperi, S. & Keskinen, K. 2014. Kirjanpidon erityiskysymyksiä. Helsinki: Edita.

Tyj.fi 2022. Yritystoiminta ja työttömyysturva. Viitattu 11.2.2023  
<https://www.tyj.fi/jos-jaat-tyottomaksi/tyottoman-tietopankki/yritystoiminta-ja-tyottomuysturva/#:~:text=Sivutoiminen%20eli%20pienimuotoinen%20yritystoiminta%20ei%20est%C3%A4%20palkansaajakassaan%20kuulumista,Sivutoiminen%20yritystoiminta%20vaikuttaa%20p%C3%A4iv%C3%A4rahaan%20samalla%20tavalla%20kuin%20osa-aikaty%C3%B6>.

Työmarkkinatori 2023. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 15.2.2023  
<https://tyomarkkinatori.fi/palvelut/af2667af-e1b5-43dd-9b46-5e49ad1b1c9c/starttiraha--tuki-aloittavan-yrittajan-toimeentuloon>.

Työsuojelu.fi 2023. Rakennusala. Työsuojeluhallinto. Viitattu 2.4.2023  
<https://www.tyosuojelu.fi/tyoolot/rakennusala>.

Uusyrityskeskus 2022. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 7.8.2022  
<https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>.

Valtiovarainministeriö 2023. Rakentaminen 2022–2023. Syksy 2022. Talousnäkymät. Valtiovarainministeriön julkaisu – 2022:56. Viitattu 6.2.2023  
<http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-367-228-4>

Vero.fi 2020. Rakennusalan käännetyt verovelvollisuus. Viitattu 19.3.2023  
<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48625/rakennusalan-k%C3%A4%C3%A4nnetty-arvonlis%C3%A4verovelvollisuus/>.

Vero.fi 2023a. Arvonlisäverottoman vähäisen toiminnan raja 15 000 euroa. Viitattu 14.2.2023  
<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48658/arvonlis%C3%A4verottoman-v%C3%A4h%C3%A4isen-toiminnan-raja-15-000-euroa/>.

Vero.fi 2023b. Milloin kevytyrittäjä on arvonlisäverovelvollinen? Viitattu 13.2.2023  
<https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/kevytyrittaja/milloin-kevytyritt%C3%A4j%C3%A4->.

Vero.fi 2023c. Mitä liikkeen- tai ammatinharjoittaja voi vähentää verotuksessa? Viitattu 14.2.2023  
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/vahennykset/>.

Vero.fi 2023d. Ulkomaankaupan arvonlisäverotus. Viitattu 9.4.2023  
<https://vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/ulkomaankauppa/>.

Vero.fi 2023e. Verot ja maksut. Viitattu 9.4.2023  
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/>.

Vilka, H. 2005. Tutki ja kehitä. Helsinki: Tammi.

Virtanen, S. 2020. Somemarkkinoinnin työkirja. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.

Vuorinen, T. 2013. Strategiakirja: 20 työkalua. Helsinki: Talentum.

Yrittäjät.fi 2023. Toiminimi. Viitattu 14.2.2023  
<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/toiminimi/>.

Yrityksen perustaminen 2023a. Avoimen yhtiön perustaminen. Viitattu 15.2.2023  
<https://yrityksen-perustaminen.net/avoin-yhtio/>.

Yrityksen perustaminen 2023b. Kevytyrittäjäyys. Viitattu 13.2.2023  
<https://yrityksen-perustaminen.net/kevytyrittajyyys/>.

Yrityksen perustaminen 2023c. Starttiraha. Viitattu 5.3.2023 <https://yrityksen-perustaminen.net/starttiraha/>.

Yrityksen perustaminen 2023d. Rahoitus. Viitattu 20.4.2023 <https://yrityksen-perustaminen.net/rahoitus/>.

Yritä.fi 2023. Toiminimi. Viitattu 10.4.2023 <https://yrita.fi/toiminimi>.

## LIITTEET

- Liite 1. Toimintakustannusarvio
- Liite 2. Myyntiennuste
- Liite 3. Rahoitustarve- ja tulosennuste
- Liite 4. Palkat-ennuste
- Liite 5. Kassabudjettiennuste ensimmäiselle vuodelle

## Liite 1 1(2). Toimintakustannusarvio

## TOIMINTAKUSTANNUKSET Y1

Palvelun tarjoaja  
BusinessOulu



Yrityksen nimi

Rakennusalan Yritys X

TOIMINTAKUSTANNUKSET TILIKAUDELLE (alv 0 %)	1. TILIKAUSI	2. TILIKAUSI	3. TILIKAUSI
	2025	2026	2027
<b>Tilikauden pituus (kuukautta)</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
<b>1. YEL-yrittäjien rahapalkat</b>	<b>60 000</b>	<b>68 750</b>	<b>75 000</b>
- YEL - yrittäjien verotettava tulo	60 600	69 394	75 663
- YEL-yrittäjien kuukausipalkat brutto	5 000	5 500	6 000
- YEL-yrittäjien luontoisedut kuukaudessa	50	52	53
- palkanmaksukuukaudet	12,0	12,5	12,5
- YEL-yrittäjien lukumäärä	1	1	1
<b>2. Yrityksen ottamien lainojen lyhennys ja korko tilikaudella</b>			
- josta koron osuus			
- lainojen pääoma kauden lopussa			
<b>3. YRITYKSEN NETTOTUOTTOTAVOITE</b>	<b>60 000</b>	<b>68 750</b>	<b>75 000</b>
<b>KIINTEÄT KULUT ILMAN ARVONLISÄVEROA</b>			
<b>4. Osamaksurahoituksen vuosikustannukset</b>	<b>7 424</b>	<b>7 424</b>	<b>7 424</b>
- osamaksulla rahoitetaan	52 419	52 419	52 419
<b>5. TyEL-työntekijöiden ja TyEL-yrittäjien rahapalkat tilikaudella</b>	<b>36 936</b>	<b>78 489</b>	<b>160 118</b>
<b>6. Eläkekulut</b>	<b>18 750</b>	<b>26 809</b>	<b>42 345</b>
6.1 Yrittäjäeläkemaksu	11 868	12 224	12 590
- käytettävä YEL-maksuprosentti laskennassa	18,80 %	18,80 %	18,80 %
- YEL-maksun vuositulo = kohdan 1 palkka (voidaan muuttaa)	63 125	65 019	66 969
6.2 TyEL-maksut ja muut eläkemaksut	6 882	14 586	29 755
- TyEL-vakuutusmaksuprosentti yht.	17,39 %	17,39 %	17,39 %
- vapaaehtoiset eläkevakuutusmaksut			
<b>7. Muut henkilösivukulut</b>	<b>3 112</b>	<b>4 524</b>	<b>7 104</b>
- Työntekijän sairausvakuutus-, työttömyys- ja henkivakuutusmaksu-%	2,81 %	2,81 %	2,81 %
- YEL-yrittäjien sairausvakuutus-, tapaturma- ja henkivakuutusmaksut	2 000	2 167	2 296
- YEL-yrittäjien työttömyyskassamaksut			
- muut TyEL-henkilöiden henkilövakuutusmaksut			
<b>8. Muut henkilöstökulut</b>	<b>1 450</b>	<b>2 900</b>	<b>5 200</b>
- henkilökunnan koulutus			
- virkistys- ja harrastustoiminta	100	200	400
- työterveyshuolto	250	500	1 000
- työvaatteet ja suojavälineet	600	1 200	1 800
- muut vapaaehtoiset henkilöstökulut	500	1 000	2 000
<b>9. Toimitilakustannukset</b>	<b>7 500</b>	<b>7 725</b>	<b>7 957</b>
- vuokrat ja vastikkeet	6 000	6 180	6 365
- vuokra/vastike	500	515	530
- maksukuukaudet vuodessa	12,0	12,0	12,0
- sähkö ja kaasu	500	515	530
- vesi ja jätevesi	500	515	530
- lämmitys	500	515	530
- puhtaanapito, ulkoalueiden hoito, toimitilakorjaukset			
- jätehuolto			
- vartiointi, lukitus, muut kulut			
- kiinteistöjen ja irtaimiston palovakuutusarvo			
- kiinteistövero			
<b>10. Leasingrahoituksen kulut (liikekäyttö), kun jäännösarvo on</b>			
- leasingilla rahoitetaan			
<b>11. Ajoneuvo- ja työkonelukut, liikekäyttö</b>	<b>3 050</b>	<b>3 203</b>	<b>3 365</b>
- ajokilometrit vuodessa/käyttötunnit vuodessa	20 000	20 600	21 218
- polttoaineen/sähkön/kaasun kulutus	0,05	0,05	0,05
- polttoaineen (litra) / sähkön (kWh) / kaasun (kg) yksikköhinta	2,00	2,06	2,12
- huollot ja korjaukset	150	155	159
- vakuutus, katsastus, käyttömaksut yms.	700	721	743
- muut konekulut	200	206	212

## Liite 1 2(2). Toimintakustannusarvio

Yrityksen nimi

Rakennusalan Yritys X

TOIMINTAKUSTANNUKSET TILIKAUDELLA (alv 0 %)	1. TILIKAUASI	2. TILIKAUASI	3. TILIKAUASI
	2025	2026	2027
<b>12. Atk-laitekulut ja ohjelmistokulut</b>	<b>1 000</b>	<b>1 030</b>	<b>1 061</b>
- laite- ja ohjelmavuokrat			
- ohjelmat, päivitykset ja ylläpito			
- atk-laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto)	1 000	1 030	1 061
- muut atk-kulut			
<b>13. Muut kone- ja kalustokulut, liikekäyttö</b>	<b>9 000</b>	<b>11 210</b>	<b>13 426</b>
- laite- ja kalustovuokrat, leasingrahoitus kiinteällä kuukausimaksulla	2 000	2 060	2 122
- huolto ja korjaus			
- pienhankinnat ja laitehankinnat käyttöikä alle 3 vuotta	2 000	4 000	6 000
- muut kone- ja kalustokulut	5 000	5 150	5 305
<b>14. Matkakulut</b>	<b>500</b>	<b>515</b>	<b>530</b>
- matkaliput ja majoituskulut			
- ruokailu matkalla	500	515	530
- muut matkakulut			
<b>15. Matkakustannusten korvaukset</b>	<b>19 240</b>	<b>19 240</b>	<b>19 240</b>
- ajokilometrit vuodessa	20 000	20 000	20 000
- kilometrikorvaus € / km	0,53	0,53	0,53
- päivärahaan oikeuttavat työpäivät kpl/vuosi	180	180	180
- päiväraha euroa / päivä	48,00	48,00	48,00
<b>16. Edustuskulut</b>	<b>500</b>	<b>515</b>	<b>530</b>
<b>17. Markkinointikulut</b>	<b>300</b>	<b>309</b>	<b>318</b>
- mainostoimistopalvelut, painotuotteet	200	206	212
- suora- ja ilmoitusmainonta			
- internet-, radio- ja tv-mainonta	100	103	106
- messut, näyttelyt yms. myyninedistäminen			
- muut markkinointikulut (mm. Gramex)			
<b>18. Tutkimus- ja tuotekehityskulut</b>			
- tavaramerkit, patentit, sertifiointi yms.			
- muut kehityskulut			
<b>19. Hallintopalvelut</b>	<b>1 000</b>	<b>1 030</b>	<b>1 061</b>
- vuokratyövoima			
- taloushallintopalvelut, tilintarkastus	1 000	1 030	1 061
- laki-, perintä- ja konsultointipalvelut, muut hallintokulut			
<b>20. Tiedonhankinta</b>			
- kirjat, lehdet			
- yrittäjäjärjestöjen jäsenmaksut			
- muut jäsenmaksut			
<b>21. Tieto- ja rahaliikenteen kulut</b>	<b>1 000</b>	<b>1 030</b>	<b>1 061</b>
- puhelin- ja matkapuhelinkulut	1 000	1 030	1 061
- datasiirtokulut			
- posti- ja lähettikulut			
- rahaliikenteen kulut			
<b>22. Vakuutusmaksut</b>	<b>2 000</b>	<b>2 060</b>	<b>2 122</b>
- vastuuvakuutukset, keskeytysvakuutus, konerikkovakuutus	2 000	2 060	2 122
- muut vakuutukset			
<b>23. Toimistotarvikkeet</b>	<b>500</b>	<b>515</b>	<b>530</b>
<b>24. Kokous- ja neuvottelukulut</b>			
<b>25. Työsuhteajoneuvojen kustannukset</b>			
<b>26. Muut alv-vähennyskelpoiset liikekulut</b>			
<b>27. Yrityksen perustamisen rekisteröintimaksu ja lainojen toimitusmaksut</b>	<b>500</b>		
<b>28. Yrityksen maksamat tuloverot tilikaudella</b>		<b>4 656</b>	<b>6 835</b>
<b>29. KAIKKI KIINTEÄT KULUT (kohdat 4 - 28)</b>	<b>113 762</b>	<b>173 185</b>	<b>280 228</b>
<b>30. Käyttöpääoman tarve kuukaudessa</b>	<b>14 480</b>	<b>20 161</b>	<b>29 602</b>
<b>31. MYYNTIKATETARVE (kohta 3 + kohta 29)</b>	<b>173 762</b>	<b>241 935</b>	<b>355 228</b>
<b>32. MYYNTIENNUSTEEN MUKAINEN MYYNTIKATE</b>	<b>193 000</b>	<b>267 285</b>	<b>389 881</b>
<b>33. MYYNTITUOTOT RIITTÄVÄT MENOIHIN</b>	<b>19 238</b>	<b>25 350</b>	<b>34 653</b>
<b>34. VARMUUSMARGINAALI MYYNTIIN NÄHDEN (prosenttia)</b>	<b>10,0 %</b>	<b>9,5 %</b>	<b>8,9 %</b>
<b>35. LIIKEVAIHTO TILIKAUDELLA</b>	<b>193 000</b>	<b>267 285</b>	<b>389 881</b>
<b>36. Arvonlisäveron määrä</b>	<b>46 320</b>	<b>64 148</b>	<b>93 571</b>
<b>37. KOKONAISMYyntI TILIKAUDELLA</b>	<b>239 320</b>	<b>331 433</b>	<b>483 452</b>

## Liite 2. Myyntiennuste

**MYYN TIENNUS TE Y2**

Palvelun tarjoaja  
BusinessOulu

Yrityksen nimi  
Rakennusalan Yritys X

	1. TILIKAUSI 2025	2. TILIKAUSI 2026	3. TILIKAUSI 2027
<b>TILIKAUDEN PITUUS (kk)</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>12</b>
<b>Suorite 1</b>	24,0 %	24,0 %	24,0 %
<b>Liikevaihto</b>	<b>143 000</b>	<b>164 285</b>	<b>204 223</b>
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %	55,00	56,65	58,35
- määrä (esim. laskutustunti)	2 600	2 900	3 500
	24,0 %	24,0 %	24,0 %
<b>Liikevaihto</b>	<b>50 000</b>	<b>103 000</b>	<b>185 658</b>
- veloitus hinta/yksikkö alv 0 %	25 000,00	25 750,00	26 522,50
-urakoiden määrä	2	4	7
<b>Myyntituotot suor./tarv. 1 - 17</b>	<b>239 320</b>	<b>331 433</b>	<b>483 452</b>
<b>Liikevaihto suor./tarv. 1 - 17</b>	<b>193 000</b>	<b>267 285</b>	<b>389 881</b>
<b>Ainekäyttö suor./tarv. 1 - 17 alv 0 %</b>			



## Liite 3 1(2). Rahoitustarve- ja tulosennuste

## RAHOITUS Y3

Palvelun tarjoaa  
BusinessOulu



Yrityksen nimi  
Rakennusalan Yritys X

Laatija ja päivämäärä

RAHOITUSTARVE JA RAHOITUSSUUNNITELMA			
RAHOITUSTARVE sis. arvonlisäveron	EUROA	RAHOITUSSUUNNITELMA	EUROA
<b>1. Toimitilat ja liittymismaksut</b>	Tuki-%		<b>7. Pitkäaikaiset lainat</b>
- tontit, liittymät, toimitilaosakkeet			Rahoittaja
- toimitilat			Korko-%
- toimitilojen rakentaminen			Laina-aika (v.)
			Pääoma
<b>2. Koneet ja kalusto</b>	Tuki-%	<b>65 000</b>	Finnvera
		65 000	Pankki
			<b>8. Leasing</b>
			<b>9. Osamaksu</b>
			7,0 %
			10
			52 419
			<b>10. Yritystuet</b>
- liiketoimintakaupan tavaravarasto			- investointituet
- alkuvarasto, takuumaksut			- muut tuet
- verottomat koneet/kalusto, liikearvo			
<b>3. Aineettomat investoinnit</b>			<b>11. Arvonlisäveron palautus</b>
			12 581
			<b>12. Oma rahoitus</b>
			30 000
			- omistajien pääomasijoitukset
			30 000
			- Finnveran Yrittäjälaina
<b>4. Aineettomat ja kehittämisinvest. alv 0 %</b>			
<b>5. Kehittämisinvestoinnit sis. alv</b>			
<b>6. Käyttöpääoma</b>		<b>30 000</b>	
	Yhteensä	<b>95 000</b>	Yhteensä
			<b>95 000</b>
Rahoitustarve - Rahoitussuunnitelma, erotus			Avustukset ja ALV-palautus yhteensä
			<b>12 581</b>

TULOSENNUSTE	1. TILIKAUSI 2025		2. TILIKAUSI 2026		3. TILIKAUSI 2027	
TILIKAUDEN PITUUS KUUKAUSINA	12		12		12	
<b>Henkilöstö keskimäärin</b>	2,0	%	3,0	%	5,0	%
<b>1. Myyntituotot</b>	<b>239 320</b>		<b>331 433</b>		<b>483 452</b>	
- arvonlisävero	-46 320		-64 148		-93 571	
<b>2. Liikevaihto</b>	<b>193 000</b>	<b>100,0</b>	<b>267 285</b>	<b>100,0</b>	<b>389 881</b>	<b>100,0</b>
3. Materiaalit ja palvelut	-2 350	1,2	-2 482	0,9	-2 622	0,7
4. Henkilöstökulut	-135 296	70,1	-181 312	67,8	-289 871	74,3
5. Vuokrat	-6 000	3,1	-6 180	2,3	-6 365	1,6
6. Markkinointi	-300	0,2	-309	0,1	-318	0,1
7. Liiketoiminnan muut kulut, erittely alla	-38 890	20,2	-42 311	15,8	-47 096	12,1
<b>8. Käyttökate</b>	<b>10 164</b>	<b>5,3</b>	<b>34 691</b>	<b>13,0</b>	<b>43 608</b>	<b>11,2</b>
9. Rahoituskulut	-3 452	1,8	-3 279	1,2	-2 988	0,8
10. Verot			-4 656	1,7	-6 835	1,8
- yrityksen tuloveroprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
<b>11. Rahoitustulos</b>	<b>6 712</b>	<b>3,5</b>	<b>26 755</b>	<b>10,0</b>	<b>33 784</b>	<b>8,7</b>
12. Poistot	-10 484	5,4	-8 387	3,1	-6 710	1,7
- rakennusten poistoprosentti	7,0 %		7,0 %		7,0 %	
- koneiden ja kaluston poistoprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
- aineettomat ja kehittämisinvest.alv 0 %, poistoprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
- kehittämisinvestoinnit sis.alv, poistoprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
<b>13. Nettotulos</b>	<b>-3 772</b>	<b>-2,0</b>	<b>18 368</b>	<b>6,9</b>	<b>27 075</b>	<b>6,9</b>
<b>14. Kokonaistulos</b>	<b>-3 772</b>	<b>-2,0</b>	<b>18 368</b>	<b>6,9</b>	<b>27 075</b>	<b>6,9</b>
<b>15. Laina- ja osamaksulyhennykset yhteensä</b> (oltava pienempi kuin kohta 11 Rahoitustulos)	<b>3 748</b>		<b>4 024</b>		<b>4 315</b>	

Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. tilikaudelta			
16. Toimitilakulut ilman vuokria ja vastikkeita	1 500	21. Matkakulut, matkakust. korvaukset	19 740
17. Muut henkilöstökulut	1 450	22. Hallintop., toimistotarv., vakuutukset	3 500
18. Työkone-/työajoneuvovak.maks., liikekäyttö	700	23. Lehdet, kirjat, jäsenmaksut	
19. Atk- ja ohjelmistokulut	1 000	24. Tieto- ja rahaliikenteen kulut	1 000
20. Muut kone- ja laitekulut	9 000	25. Muut kulut	1 000

## Liite 3 2(2). Rahoitustarve- ja tulosenuste



Yrityksen nimi  
Rakennusalan Yritys X

**ENNUSTEYHTEENVETO (EUROA)**

	2025	2026	2027
Myyntikate (euroa)	193 000	267 285	389 881
Myyntituotot riittävät menoihin (euroa)	19 238	25 350	34 653
Varmuusmarginaali prosenttia myynnistä	10,0 %	9,5 %	8,9 %
Liikevaihto (euroa)	193 000	267 285	389 881
Liikevaihto/henkilö	96 500	89 095	77 976
Henkilöstökulut/hlö	67 648	60 437	57 974

**RISKIANALYYSI (tulojen ja menojen toteutumisen vaikutus lainanmaksukykyyn)**

Vaihtoehto 1	2025	2026	2027
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuvat	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	6 712	26 755	33 784

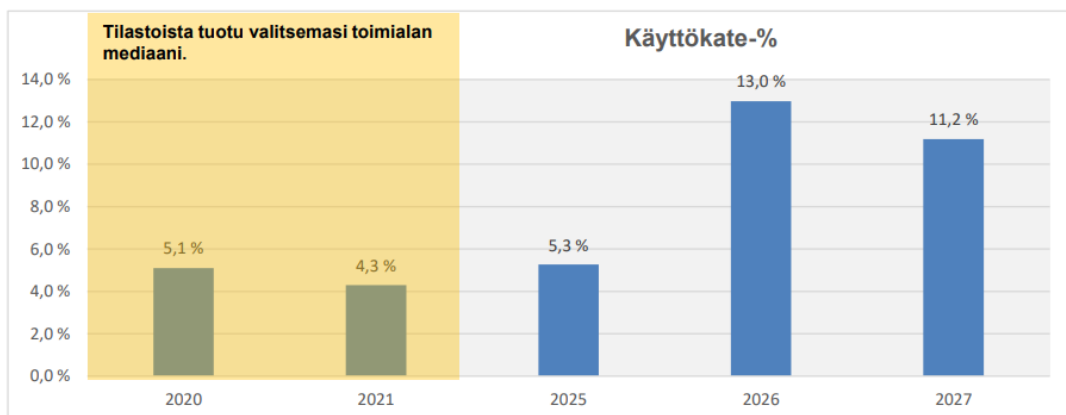
Vaihtoehto 2	2025	2026	2027
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuvat	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	6 712	26 755	33 784

**TOIMIALAVERTAILU**

Yrityksen toimiala

Vertailtavan toimialan numero

Kirjoita yrityksesi toimiala	17	Asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen
------------------------------	----	---



## Liite 4. Palkat-ennuste

	1. VUOSI	2. VUOSI	3. VUOSI
	2025	2026	2027
<b>Tilikauden pituus (kuukautta)</b>	12	12	12
<b>Työntekijöiden määrä keskimäärin</b>	1,0	2,0	4,0
<b>Tehtävä 1 (kokoaikainen)</b>			
- työntekijöiden määrä	1	2	4
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	19,00	19,38	19,77
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	150,0	150,0	150,0
- palkanlisät peruspalkasta prosenttia	8,0 %	8,0 %	8,0 %
- luontoisedut kuukaudessa/henkilö	220	224	229
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,0	12,5	12,5
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	39 576	84 099	171 562
- rahapalkat vuodessa	36 936	78 489	160 118

## Liite 5. Kassabudjettiennuste ensimmäiselle vuodelle

Yrityksen nimi Rakennusalan Yritys X		KASSABUDJETTI												yritys TULKKI	
TULOT		tammii.24	helmi.24	maalis.24	huhti.24	touko.24	kesä.24	heinä.24	elo.24	syys.24	loka.24	marras.24	joulu.24	YHT	
1	Oma rahoitus	30 000	31 087	32 047	33 426	34 347	35 619	38 758	44 208	49 475	54 278	59 082	63 885		
2	Käteismyynni, myyntiosuus	5 983	8 376	8 376	9 573	9 573	10 769	11 966	11 966	11 966	11 966	11 966	11 966	124 446	
	- myynnin kuukausijakautuma	5,0 %	7,0 %	7,0 %	8,0 %	8,0 %	9,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	104,0 %	
3	Laskutusmyynni	4 786	7 180	7 180	8 376	9 573	10 769	11 966	11 966	11 966	11 966	11 966	11 966	119 660	
	- myynnin kuukausijakautuma	4,0 %	6,0 %	6,0 %	7,0 %	8,0 %	9,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	100,0 %	
	- maksuehto	7	pv												
4	Lainojen nostot														
5	Yritystuet, muut tulot														
<b>TULOT YHTEENSÄ</b>		<b>9 653</b>	<b>14 997</b>	<b>15 556</b>	<b>17 670</b>	<b>18 866</b>	<b>21 260</b>	<b>23 653</b>	<b>23 932</b>	<b>23 932</b>	<b>23 932</b>	<b>23 932</b>	<b>23 932</b>	<b>241 314</b>	
MENOT		Alv %	tammii.24	helmi.24	maalis.24	huhti.24	touko.24	kesä.24	heinä.24	elo.24	syys.24	loka.24	marras.24	joulu.24	YHT
6	Aineet ja tarvikkeet	24,0													
	Marginaaliverotettavat ostot														
7	Toimitilavuokrat	24,0	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	620	7 440
8	Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat	24,0	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	207	2 480
9	Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut	24,0	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	1 860
10	Tieto- ja rahaliikennekulut	24,0	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	1 240
11	Markkinointi ja mainonta	24,0	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	372
12	Investoinnit sisältäen alv:n	24,0	100	100	100	850	550	550	550	550	550	550	550	550	5 250
13	Auto- ja työkonokulut (alv-vähennyskelpoiset)	24,0	243	243	243	243	243	243	243	243	243	243	243	243	2 914
14	Puhtaanapito, korjaus, vartiointi, muut kulut	24,0													
15	Muut kone- ja kalustokulut, liikekäyttö	24,0	100	100	100	723	723	723	723	723	723	723	723	723	6 810
16	Aik-late- ja ohjelmakulut	24,0	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	103	1 240
17	Muut kiinteät kulut sis. alv	24,0	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	217	2 604
18	Maksettava arvonsävero			1 760	2 686	2 686	3 063	3 294	3 757	4 221	4 221	4 221	4 221	4 221	34 129
19	Nettopalkat		4 297	4 967	5 302	5 302	5 302	5 302	5 302	5 302	5 302	5 302	5 302	5 302	62 281
19.1	YEL-yritystien rahapalkat brutto	33,00	3 500	4 500	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	58 000
19.2	YEL-yritystien luontoisedut		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
19.3	Työntekijöiden rahapalkat brutto	25,00	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	3 078	36 936
19.4	Työntekijöiden luontoisedut		220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	2 640
19.5	Työntekijöitä perittävä TyEL ja TVR-maksu	8,65	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	285	3 423
20	Työantajajäljitet verottajalle			2 101	2 446	2 619	2 619	2 619	2 619	2 619	2 619	2 619	2 619	2 619	28 115
21	YEL-maksut, sairaus- ja tapaturmavakuutusmaksut		1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	1 156	13 868
22	TyEL, pakolliset työntekijävakuutukset	18,67	616	616	616	616	616	616	616	616	616	616	616	616	7 389
23	Vapaaehtoiset eläke- ja henkivakuutukset														
24	Estne- yms. vakuutukset, käyttömaksut			2 700											2 700
25	Muut kiinteät kulut alv 0 %														
26	Lainojen korot						150								150
27	Tuloverot ja kiinteistöverot														
28	Matkakulut, matkakorvaukset				400	800	1 645	1 645	1 645	1 645	1 645	1 645	1 645	1 645	14 360
29	Työsuhteajoneuvojen kulut														
30	Lainojen lyhennykset														
31	Osingot, yksityiskäyttö														
32	Osamaksun kuukausierät		619	619	619	619	619	619	619	619	619	619	619	619	7 424
33	Investoinnit alv 0 %														
34	Sijoitukset														
<b>MENOT YHTEENSÄ</b>			<b>8 566</b>	<b>14 037</b>	<b>14 177</b>	<b>16 749</b>	<b>17 594</b>	<b>18 121</b>	<b>18 202</b>	<b>18 665</b>	<b>19 129</b>	<b>19 129</b>	<b>19 129</b>	<b>19 129</b>	<b>202 625</b>