

Hannu Leinonen

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSELLE

LIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSELLE

Hannu Leinonen
Opinnäytetyö
Kevät 2023
Konetekniikan tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Konetekniikan tutkinto-ohjelma, Tuotantotekniikan suuntautuma

Tekijä: Hannu Leinonen

Opinnäytetyön nimi: Liiketoimintasuunnitelma yritykselle

Työn ohjaaja: Juha Männistö

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2023

Sivumäärä: 24

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelma on tehty liiketalouden lehtorin antaman pohjan mukaan. Suunnitelma pitää sisällään analyysejä ja arvioita, jolle yritystoimintaa voidaan aloittaa. Lisäksi siinä käsitellään ja tarkastellaan yrityksen riskejä, taloutta, markkinointia ja tavoitteita.

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena oli käydä läpi koko yrityksen liiketoiminta sekä prosessoida yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen yrittäjälle ja usein vaadittu, kun yrityksessä käytetään asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Se myös helpottaa toiminnan aloittamista ja sen kehittämistä. Lisäksi monet rahoittajat vaativat liiketoimintasuunnitelmaa. Opinnäytetyössä käytiin läpi yritysmuotoja ja niistä valittiin yritykselle sopivin vaihtoehto.

Jotta koulutuksen valmistuminen ei viivästyisi, yrityksen virallisen perustamisen ajankohtaa on siirretty aloitettavaksi vasta valmistumisen jälkeen. Tällä toimella taattiin opinnäytetyön tekijälle rauha viimeistellä opintonsa ja saada hyvä pohja uuden yrityksen aloittamisessa.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, swot, analyysi

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Mechanical engineering, production technology orientation option

Author: Hannu Leinonen

Title of thesis: Business Plan for Company

Supervisor: Juha Männistö

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2023

Number of pages: 24

The goal of this thesis was to make a business plan for a start-up company. The business plan has been drawn up according to the basis given by the lecturer in business administration. The plan includes analyses and estimates on which business operations can be started. In addition, it discusses and examines the risks, finances, marketing, and goals of the company.

The purpose of the business plan was to go through the entire business of the company and to process the profitability of the business and the chances of success. A business plan is necessary for an entrepreneur and often required when the company uses specialists to help in evaluating activities. It also facilitates the initiation of activities and their development. In addition, many financiers require a business plan. In the thesis, the company forms were reviewed and the most suitable option for the company was selected from them.

In order not to delay the completion of the education, the date of the official creation of the enterprise has been postponed and starts only after graduation. This action guaranteed the thesis author the peace of mind to finish their studies and get a good foundation for starting a new business.

Keywords: business plan, swot, analyses

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	7
2	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	8
2.1	Yrittäjyyden määritelmä	8
2.2	Yritysmuodot	8
2.2.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi	8
2.2.2	Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö	9
2.2.3	Osakeyhtiö	9
2.2.4	Osuuskunta	9
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TEORIA	10
3.1	Lähtökohtainen tilanne	10
3.2	Päämäärät ja tavoitteet	10
3.3	Liiketoimintastrategia	11
3.4	Markkinointisuunnitelma	11
3.5	Tuotekehitys- ja tuotantosuunnitelma	12
3.6	Henkilöstösuunnitelma	12
3.7	Taloussuunnitelma	12
3.8	Riskit	13
3.9	SWOT	14
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSELLE	16
4.1	Lähtökohtainen tilanne	16
4.2	Päämäärät ja tavoitteet	16
4.3	Liiketoimintastrategia	17
4.4	Markkinointisuunnitelma	17
4.5	Tuotekehitys- ja tuotantosuunnitelma	18
4.6	Henkilöstösuunnitelma	19
4.7	Taloussuunnitelma	19
4.8	Riskianalyysi	19
4.9	SWOT	20
4.10	Yritysmuodon valinta	21
5	YHTEENVETO	22
	LÄHTEET	24

1 JOHDANTO

Keväällä 2022 tein projektiharjoittelutyön Oulun Autokuljetukselle. Harjoittelutyössä laskin Oulun Autokuljetus Oy:n CO₂-päästöt. Omissa opinnoissamme ei ollut käsitelty CO₂-päästöjen laskentaa, joten jouduin selvittämään laskentamallit alusta alkaen. Koululla pidetyssä palautekeskustelussa ohjaava opettaja heitti ajatuksen ilmaan oman yrityksen perustamisesta. Pidin ajatuksesta, ja nyt toiminta saadaan liiketoimintasuunnitelman kanssa alkamaan. Yrityksen tarkoituksena on laskea toisille yrityksille CO₂-päästöjä ja auttaa heitä vähentämään niitä. Lisäksi on mahdollisuus auttaa myös muita toimijoita samojen asioiden äärellä. Samanlaista yritystoimintaa Suomessa on, mutta alalla ei ole vielä paljon kilpailua, etenkin Pohjois-Pohjanmaan alueella.

Aihe tämän opinnäytetyön tekemiseen tuli myös tekijän omasta halusta perustaa uusi yritys. Ennen yrityksen perustamista on tärkeää tehdä liiketoimintasuunnitelma, joka toimii ja vastaa yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen monessa vaiheessa, mutta jo alkuvaiheessa tehty suunnitelma usein näyttää ja paljastaa, minkälaiset mahdollisuudet yrityksellä on olemassa tulevaisuudessa.

Liiketoimintasuunnitelma ei ole aiheena uusi, ja opinnäytetyönäkin tehtyjä suunnitelmia löytyy tuhansia. Kaikki niistä ovat tekijänsä näköisiä. Perusajatus toimintamallista menee tietyn prosessin mukaan. Samaa kaavaa tulee tämänkin suunnitelma noudattamaan. Kaavaa, jossa käydään läpi yrityksen taloutta, riskejä, uhkia ja mahdollisuuksia ja jossa analysoidaan tuotekehitystä ja tulevaisuuden näkymiä. Teoria-osuuksien jälkeen yritykselle tehdään liiketoimintasuunnitelma, joka voidaan salata niin halutessaan. Tarkat laskelmat ja raportit ovat jokaisen yrityksen henkilökohtaisia tietoja eivätkä näin ollen ole julkisia. Liiketoimintasuunnitelma yleensä vaaditaan yritykseltä jo alkuvaiheessa, kun olet esimerkiksi hakemassa rahoitusta yrityksen perustamiseen. Se myös toimii tietynlaisena tukipilarina yrityksen perustamisen alkuvaiheessa.

Kenttänä ja aiheena näen potentiaalia tässä yrityksessä juuri siksi, että tällä voisi saavuttaa jotain kestäväen tulevaisuuden suhteen. Neuvot ja laskelmat, joita yritys pystyisi tarjoamaan, auttaisivat toisia yrityksiä ottamaan huomioon omat CO₂-päästönsä toimiensa mukaan. Ja näin ollen voisi pienentää omaa taakkaansa CO₂-päästöjen pienentämisellä. Unohtamatta taloudellisia höytyjä, joita voidaan myös saada oikeanoppisilla toimilla.

2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

2.1 Yrittäjyyden määritelmä

Yrittämisen perusidea on hyvin yksinkertainen. Yrittäjän pitäisi tuottaa ja markkinoida asiakkaalle sellaisia tuotteita, palveluja ja niihin liittyviä ratkaisuja, etuja tai elämyksiä, että asiakas on tyytyväinen.

Yrittäjäksi määritellään henkilö, joka harjoittaa liiketoimintaa valitsemallaan yritysmuodolla. Yritysmuotoja ovat ammatinharjoittaja/toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (1.)

Yrityksen lakimääräiset asiat ovat yritysmuotoihin riippuvaisia. Kaikilla yritysmuodoilla on omat toimintavelvoitteensa. Verovelvollisuuksien kanssa on myös eroja ja rajoja, eri yritysmuotojen välillä.

2.2 Yritysmuodot

2.2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli niin sanottu toiminimi on luonnollinen henkilö, joka harjoittaa yritystoimintaa ammatin- tai elinkeinonharjoittajana. Toiminimi on sovelias muoto yksinyrittäjälle ja pienille perheyrittäjille, ja yrityksen toiminnassa on yrittäjän ja hänen perheensä työpanos aivan ratkaiseva. (2.)

Toiminimessä kaikki yrityksen varat ovat yrittäjän varoja, samoin velat ja muut velvoitteet sekä henkilökohtainen vastuu. Yksityisen elinkeinonharjoittajan hallinnointi on muita yritysmuotoja helpompaa. (10.)

2.2.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö vaativat vähintään kaksi yhtiömiestä, eivätkä ne silloin vaadi suurta pääomaa. Yhtiömiehet ovat yhdessä vastuussa kaikista sitoumuksista ja ovat täten yhteisvastuullisia. Velat voidaan periä kummalta tahansa, ja tästä syystä yhtiömiesten tulee luottaa toisiinsa. Yhtiömiehet voivat panostaa yritykseen joko rahalla tai muulla omaisuudella ja ovat yhdessä vastuussa. (3.)

2.2.3 Osakeyhtiö

Toimintamalliltaan osakeyhtiö on pääomayhtiö, jossa osakkeenomistajat ovat lähtökohtaisesti vastuussa yhtiön velvoitteista vain sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiön omistus siis jakautuu siirtokelpoisiin määräosiin eli osakkeisiin. Siirtokelpoisuus tarkoittaa lyhyesti sitä, että jokaisella osakkeenomistajalla on oikeus vapaasti siirtää omistusosuutensa yhtiöstä kokonaan tai osittain jollekulle toiselle ilman yhtiön tai muiden omistajien suostumusta. (4.)

Osakeyhtiö on siis erillinen oikeushenkilö, joka on mahdollista viedä konkurssiin. Halutessaan osakeyhtiön voi listata pörssiin, jos osakepääomaa on yli 80000 euroa. Osakeyhtiö on myös tiukasti säännöstelty hallinnon ja kirjanpidon kannalta. (10.)

2.2.4 Osuuskunta

Osuuskunta on jäsenistöään palveleva yhtiömuoto. Osuuskunnan tavoitteena ei ole taloudellinen voitto, vaan etujen tarjoaminen jäsenilleen. Osuuskunta ei siis ole perinteisessä mielessä voittoa tähtäävä yritys. (5.)

3 LIKETOIMINTASUUNNITELMA TEORIA

3.1 Lähtökohtainen tilanne

Toimivan yrityksen lähtökohtatilanteen pääsisältönä on nykyisen yrityksen sisäisen toiminnan/toimintojen ja resurssien analyysi. Liiketoimintajärjestelmää analysoimalla pyritään löytämään yrityksen sisäisen toiminnan vahvuudet ja heikkoudet sekä tunnistamaan toiminnoissa kehittämiskohteita. Lähtökohtatilanteessa kuvataan ja eritellään tuotteet/palvelut sekä niiden tuottaminen ja markkinointi. Lähtökohtatilanne antaa vastauksia mm. seuraaviin kysymyksiin: Miten tuotteet hinnoitellaan? Miten myynti, tuotekehitys, tuotanto ja logistiikka sekä niiden yhteensopivuus organisoidaan? Lähtökohtatilanteen kuvaukset tulisi esittää kokonaisvaltaisesti yrityksen koko toimintaketjun osalta aina tilauksesta tuotteen/palvelun toimittamiseen asiakkaalle. (2.)

Hinnoittelussa voidaan käyttää apuna kolmea perusmallia. Kustannuspohjainen hinnoittelu on helppo ja turvallinen hinnoittelutapa: hinta määräytyy lisäämällä kulujen päälle kate. Huonoa on se, saako tuotteesta tai palvelusta parasta mahdollista hintaa. Arvopohjaisessa hinnoittelussa hinta määräytyy sen mukaan, kuinka arvokkaaksi asiakas arvioi tuotteesi tai palvelusi. Hinta voi siis olla huomattavasti korkeampi kuin kustannuspohjaisen hinnoittelun. Tämä vaatii vahvaa tietoa siitä, kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Markkinapohjaisessa hinnoittelussa hinta perustuu markkinoiden ja kilpailijoiden määräämään hintatasoon. Markkinapohjainen hinta vastaa samanlaisten tuotteiden tai palveluiden keskihintaa markkinoilla. (11.)

3.2 Päämäärät ja tavoitteet

Yrityksen sisäisen ja ulkoisen toiminnan erittelyn perusteella asetetaan tulevaisuuteen suuntautuvia päämääriä ja tavoitteita, joiden avulla haluttu tila saavutetaan. Visioista juontuvat yrityksen päämäärät ilmaistaan yleisimmillä tasolla kuin tavoitteet. Tavoitteet ovat tarkempia ja aikaan sidoksissa, jolloin niitä voidaan mitata. Päämäärä sisältää useita sitä tarkentavia tavoitteita. Liiketoiminnan suunnittelussa yrityksen toimintaa tulisi tarkastella kokonaisuutena. (2.)

3.3 Liiketoimintastrategia

Liiketoimintastrategia on yrityksen pitkäaikainen suunnitelma asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi. Se pitää sisällään mitattavien tavoitteiden lisäksi ainakin seuraavat asiat: tuotteet ja palvelut, analyysin asiakkaista ja kohderyhmistä sekä valitun markkinapaikan. Se on yleisesti ottaen korkean tason suunnitelma, jolla linjataan liiketoiminnan kannalta tärkeiden osa-alueiden hallinta ja niissä toimiminen. (6.)

Yrityksen strategian tarkoitus on aina pohjimmiltaan jonkun päämäärän saavuttaminen. Tämä voi olla saavutetun markkinaosuuden ja kannattavuuden säilyttäminen, tuotemarginaalien parantaminen valmistuskustannuksia pienentämällä tai kilpailijan peittoaminen uuden tuotelanseerauksen myötä. (6.)

Strategiaa voidaan pitää pätevänä silloin, kun siinä käytettyjen ennusteiden pohjalla ovat faktat tai vahvat ennusteet ja valittuja toimintamalleja on testattu oikeassa ympäristössä. Mitä vähemmän strategia pohjautuu henkilökohtaiseen mielipiteeseen tai tulkinnanvaraisiin asioihin, sitä luotettavampi se yleensä myös on. (6.)

3.4 Markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelman sisällöt johdetaan liiketoimintastrategiasta. Markkinointisuunnitelmassa esitetään yrityksen myyntitavoitteet ja se, miten ne suunnitellaan toteutettavan käytännön markkinointitoimina. Myyntitavoitteet voidaan jakaa eri asiakasryhmille tai markkina-alueille. Markkinointisuunnitelmassa esitetään kuvaus siitä, miten markkinointi organisoidaan tavoitteiden toteuttamiseksi. Kuvauksen tulee sisältää keskeiset markkinoinnin välineet, linjanvalinnat, käytännön toimet työnjakoineen, resurssien tarve sekä myyntihenkilöstön osaamisen kehittämiskuvaus. Lisäksi esitetään, miten tutkitaan/seurataan markkinoiden ja asiakastarpeiden muutoksia sekä miten saatua tietoa hyödynnetään käytännön toiminnassa. (2.)

3.5 Tuotekehitys- ja tuotantosuunnitelma

Tuotekehityssuunnitelmassa kuvataan ne toimet, joilla aiotaan varmistaa tuotteiston/palvelujen uudistaminen vastaamaan asiakkaiden muuttuvia tarpeita. Tuotekehityssuunnitelma perustuu myös teknisen kehityksen ja kilpailijoiden tuotekehityksen analyysiin. (2.)

Tuotantosuunnitelmassa kuvataan liiketoimintastrategioihin pohjautuva tuotannon ja sen kehittämisen organisointi ja toteuttaminen. Tässä osassa liiketoimintasuunnitelmaa esitetään tuotantoprosessin kulku päävaiheineen, tuotannon puitteet sekä liiketoimintastrategioihin perustuvat toimet ja periaatteet, joilla tuotantoprosessia aiotaan kehittää. Kuvauksesta tulee käydä ilmi tuotantoprosessi osana laajempaa tilaus- toimitusketjua sekä tuotannon ja tilaus- toimitusketjun toiminnan ohjauksen kehittäminen. Lisäksi kuvataan tuotantoon liittyvien työmenetelmien ja osaamisen kehittäminen sekä tuotannon kehittämisen vaatimat investoinnit. (2.)

3.6 Henkilöstösuunnitelma

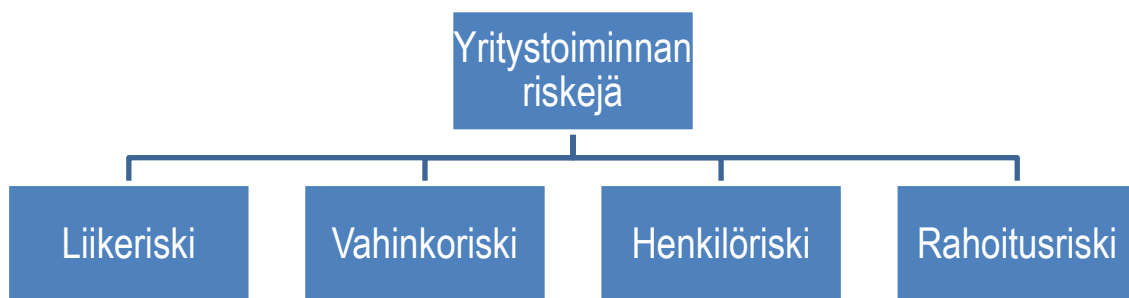
Henkilöstösuunnitelma on aito apuväline henkilöstöpolitiikan toteuttamiseksi, ja sen laatiminen on pakollinen, laissa säädetty velvollisuus yli 20 henkilöä työllistävältä yritykseltä. Yrittäjän lisäksi yritysten tärkein voimavara on henkilöstö, joten toimiva henkilöstöpolitiikka on ehdoton. Yrityksen liiketoimintastrategioihin ja tavoitteisiin/päämääriin perustuvan henkilösuunnitelman keskeisin sisällöllinen anti on henkilöstön osaamisen, ydinpätevyyden, työnjaon sekä yritystoiminnan organisoinnin muutostarpeiden esittely. Henkilösuunnitelman täytyy sisältää toimintojen keskeiset kehittämisperiaatteet toteutusvälineineen, henkilöstöressurssien tarpeen, henkilöstön hallinnan organisoinnin, työmotivaation parantamisen ja kehittämisen, palkkausjärjestelmän ja oppimisen kehittämisen. (9.)

3.7 Taloussuunnitelma

Taloussuunnitelmassa kuvataan liiketoimintastrategioihin pohjautuvien toimenpidesuunnitelmien vaikutukset yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen ja vakavaraisuuteen. Taloussuunnitelmassa kuvataan yrityksen talouden seuranta, raportointi ja niiden organisointi sekä taloushallinnon kehittäminen mahdollisimman hyvin päätöksentekoa palvelevaksi. Tärkeä osa taloussuunnitelmaa

on osoittaa erilaisten ennustusten avulla toimenpidesuunnitelmien yhteydet yrityksen kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden kehitykseen. Suunnitellun toiminnan ja taloudellisten numeroiden välille pyritään löytämään selkeä kytkeä. Tavallisimpia ennusteita ovat tulosbudjetti, tase-ennuste, kassavirtaennuste ja rahoitusbudjetti. (2.)

3.8 Riskit



KAAVIO 1. Yritystoiminnan riskejä (7)

Liikeriski tarkoittaa koko yritystoimintaan liittyvää epävarmuutta. Parhaiten se näkyy tappiollisena toimintana. Asiakkaat eivät tällöin osta riittävästi yrityksen tuotetta, jolloin syntyy tappioita. Yritys tekee vääränlaisia tuotteita tai ei ole löytänyt tuotteilleen oikeita asiakkaita. (7.)

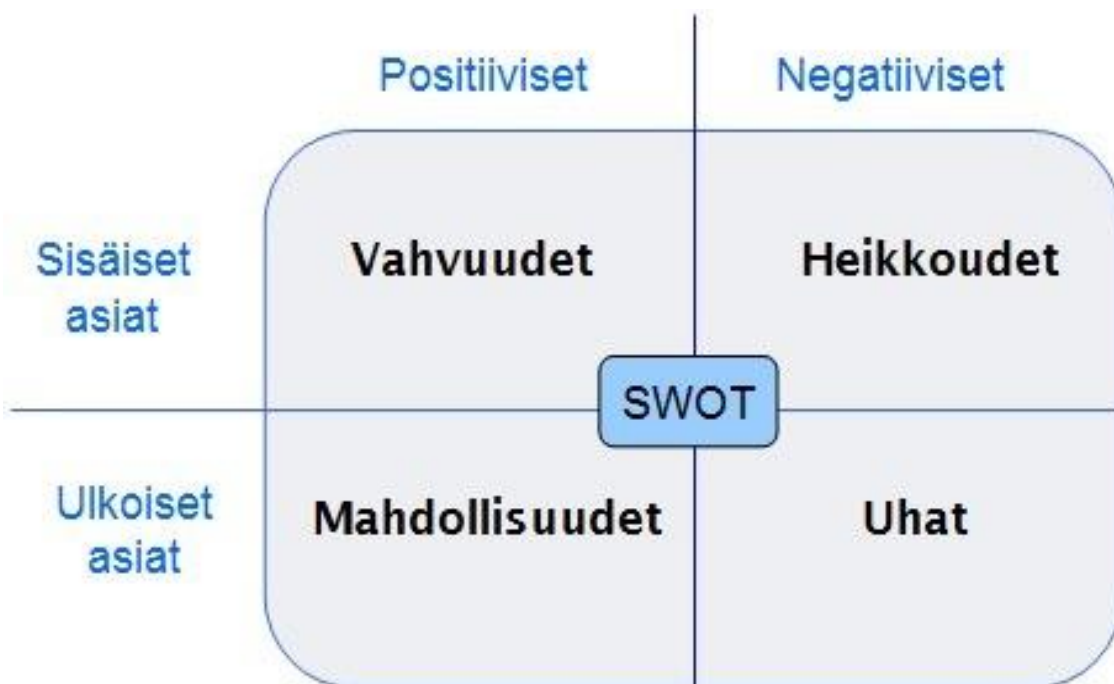
Vahinkoriskit tarkoittavat kaikkia niitä tapahtumia, jotka syntyvät onnettomuuksien kautta. Vahinkoja ovat siten esimerkiksi tulipalot, murrot, ilkivalta, tulvat, luonnonilmiöt, työtaturmat, kuolemantapaukset ja rikkoutumiset. Onnettomuuksien kautta syntyvät vahingot aiheuttavat aina yrityksille taloudellisia menetyksiä. (7.)

Henkilöriskit kohdistuvat yrityksen henkilökuntaan ja sitä kautta myös yritykseen. Näitä ovat esimerkiksi sairastumiset, loukkaantumiset ja kuolemantapaukset. Myös henkilökunnan vaihtuvuus tai siirtyminen kilpailijalle voi aiheuttaa yritykselle vahinkoa. (7.)

Rahoitusriskillä tarkoitetaan velkaan eli vieraaseen pääomaan liittyvää riskiä. Mitä enemmän yrityksellä on velkaa omaan pääomaan nähden, sitä enemmän sillä on myös rahoitusriskiä. Mitä enemmän yrityksellä on velkaa, sitä enemmän se on sitoutunut velkakirjoissaan säännöllisiin lainanlyhennyksiin ja koronmaksuihin. Kaikki tämä raha on pois yrityksen muista toiminnoista. Mitä enemmän yritys on sitoutunut takaisinmaksuihin rahoittajille, sitä vähemmän tulorahoituksella eli asiakkailta tulevalla rahalla on varaa vaihdella. (7.)

3.9 SWOT

Nelikenttäanalyysi (SWOT) on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. SWOT on lyhennelmä sanoista strength, weakness, opportunity and threat. Eli vahvuus, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Analyysin avulla voidaan selvittää yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. Nelikenttäräudukon avulla yritys pystyy vaivattomasti arvioimaan omaa toimintaansa. (8.)



KAAVIO 2. SWOT-analyysi (8)

Nelikenttäänalyysi sisältää sekä yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien että sen uhkien ja mahdollisuuksien analysoinnin. Yrityksen vahvuudet ovat niitä toimenpiteitä tai resursseja, joita yritys pystyy hyödyntämään. Heikkoudet puolestaan ovat tekijöitä, joita yrityksen täytyy parantaa pystyäkseen toimimaan tehokkaasti. (8.)

4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSELLE

4.1 Lähtökohtainen tilanne

Perustettavan yrityksen tarkoituksena on tuottaa toisille yrityksille CO₂-päästölaskelmia. Näiden päästölaskelmien tekoon tarvitaan tietoja yrityksen toiminnasta, henkilömäärät ja muut asiat, jotka tuottavat päästöjä. Sen jälkeen analysoidaan kunkin asiakkaan mukaan toimivin laskelma kaikista päästöistä, joita yritys tuottaa. Esimerkiksi kuljetusyrityksissä on suurimmat päästöt ja kulutukset polttoaineissa. Tietyillä laskukaavoilla ja muilla ratkaisulla, saadaan asiakkaille toimitettua valmiit raportit CO₂-päästöistä ja toimista, joilla päästöjä pystytään alentamaan. Päästölaskelmat perustuvat vuosittain päivitettyihin arvoihin ja kertoimiin, jotka yrittäjä hankkii itse. Virallista laskentamallia ei ole vielä olemassa, mutta laskemalla syntyneet päästöt oikeilla kertoimilla, on virhemarginaali äärimmäisen pieni. Perusajatuksena onkin isojen CO₂-päästöjen pienentäminen yrityksissä, jonka jälkeen pienempiin päästökohteisiin on helpompi tehdä muutoksia.

Alkuvaiheessa yritystä lähdetään markkinoimaan maltillisesti oman harkinnan mukaan. Myynti, tuotanto ja logistiikka pystytään suorittamaan yhdestä paikasta toiminnan ollessa lähtötilanteessa pientä. Tällöin myös kulut jäävät pieniksi ja aloittamiseen ei tarvita vierasta pääomaa. Lyhyt toimintaketju on suurin edellytys sille, että yritystä pystytään pyörittämään yhden henkilön johdolla.

Hinnoittelussa valitaan markkinapohjainen hinnoittelu. Tämä sopii parhaiten perustettavalle yritykselle hinnoittelumuodoista. Yrityksellä on seurattava muiden samaa palvelua tuottavien yritysten hinnoittelua ja näin pitää itsensä kilpailukykyisenä.

Yrityksen tuotekehitystä aloitetaan tekemään, kun nähdään, onko kyseisellä yrityksellä mahdollisuuksia toimia ja kuinka paljon pystytään toimintoja kehittämään yrityksen aloittamisen jälkeen.

4.2 Päämäärät ja tavoitteet

Perustettavan yrityksen päämääränä on tuottaa palveluja toisille yrityksille. Muina päämäärinä ovat auttamisen halu globaalin ongelman äärellä eli CO₂- päästöjen vähentämisessä. Yrityskohtaisena

tavoitteena on myös itsensä työllistäminen ja saada aikaan tuottoa tekevä yritys, jonka kehitysmahdollisuudet ovat rajattomat. Yritys ei saa kangistua yhteen muottiin, vaan kehitystä tulee tapahtua sitä mukaa kun aika etenee. Alalla toimiakseen on mentävä säädettyjen ohjeiden ja normien mukaan ja on pysyttävä mukana, kun tulee muutoksia, niin ilmastopolitiikassa kuin muissakin maailmaa liikuttavissa asioissa.

4.3 Liiketoimintastrategia

Perustettavan yrityksen liiketoimintastrategiaan kuuluu olennaisena osana sen vahva osaaminen toimimallaan alalla. Asiakkaat, jotka hakevat palveluita yritykseltä, ovat toimissaan miettineet tulevaisuutta ja mahdollisia ympäristöasioita enemmänkin. On myös ajankohtaista olla tietoinen näistä asioista tänä aikana ja etenkin, koska nykyään yrityksiltä vaaditaan tietoutta omasta päästöttömydestään ja toimista niiden eteen. Lisäksi yrityksen täytyy pitää omaa tietouttaan ajan tasalla muuttuvien päästönormien, lainsäädännön ja standardien osalta.

Jotta yrityksen liiketoimintastrategia olisi toimiva, on palvelujen oltava erittäin laadukkaita ja kustannustehokkaita. On väärin asettaa tavoitteeksi jotain, jonka tekeminen tai aikaansaaminen on mahdotonta. Siksi realistinen päämäärä onkin saavuttaa pysyvä asema muiden alalla toimivien yritysten joukossa ja tuottaa tervettä kilpailua samalla osaamisalueella.

4.4 Markkinointisuunnitelma

Markkinointi perustettavassa yrityksessä aloitetaan nykyajan mukaan sosiaalisten medioiden välityksellä ja myöhemmin aletaan kohdentamaan suoraan toisille yrityksille. Sosiaalisesta mediasta Instagram, LinkedIn ja Facebook tavoittavat suuren määrän ihmisiä, täten toimivat myös hyvin yrityksen esille tuonnissa. Hakukoneista Google. Koska kenttä on laaja ja potentiaalia valtavasti, uskon, että aluksi kohdentaminen niihin yrityksiin, jotka tuottavat eniten CO₂-päästöjä, olisi tehokkainta. Myöhemmin lisätään markkinointiin myös vähempipäästöisiä yrityksiä. Lisäksi ollaan esillä messuilla ja muissa tapahtumissa, joissa on mahdollisuuksia luoda uusia yrityskontakteja.

Koska markkinointia joudutaan ostamaan ulkopuolisilta, on resursseja pakko kohdentaa yrityksen alkuvaiheessa sinne huomattavasti. Omien nettisivujen tekeminen on ensimmäinen askel, josta saadaan tartuntapohjaa ja myös tietoa toisille yrityksille, mitä perustettava yritys tarjoaa ja miten työt tehdään. Tämä voidaan tehdä itse, joten kuluja siitä ei muodostu. Jos yritys lähtee menestymään, voidaan tarpeiden mukaan markkinointia ulkoistaa voimakkaammin, jolloin aikaa toiminnalle yrityksessä jää enemmän.

Markkinoilla on olemassa vastaavanlaisia yrityksiä, jotka tuottavat samanlaisia palveluita kuin perustettava yritys, niin Suomessa kuin muuallakin maailmassa. Asiakkaiden maksuvalmius myytävään palveluun perustuu halusta sitoutua yhdessä tekemään toimia omassa yrityksessään CO₂-päästöjen pienentämiseen. Lisäksi valtio on asettanut tavoitteen hiilineutraalisuudesta vuodelle 2035.

Markkinoinnin osalta pystytään asiakkaalle osoittamaan niin taloudellisen kuin ilmastollisenkin hyödyn laskelmien avulla, kuinka voidaan saada säästöjä aikaan esimerkiksi kierrättämällä tai valitsemalla erilaisia materiaaleja, mahdollisuuksia on paljon. Jotta välttyttäisiin mahdollisilta ongelmilta maksujen saamisessa palveluista, on asiakkaiden maksukyvykkyyttä mahdollista seurata esimerkiksi erilaisten asiakasrekisterien avulla.

Jälkimarkkinointia suoritetaan palveluiden luovutuksen jälkeen. Tarkoituksena on vahvistaa asiakastytyväisyyttä ja saada aikaa lisämyyntiä. Jos asiakas haluaa, voidaan myöhemmin myös käydä katsomassa, onko kyseisiä suosituksia tehty yritykselle annettujen suunnitelmien mukaan.

4.5 Tuotekehitys- ja tuotantosuunnitelma

Perustettavalla yrityksellä on tällä hetkellä käytössään valmis päästölaskenta- ohjelma, joka on yrittäjän tekemä. Tuotekehitystä eli ohjelman päivittämistä on tehtävä aina, kun päästöarvot muuttuvat. Tämä on otettu huomioon ohjelmaa tehtäessä, ja tällä tavoin ohjelma pysyy ajankohtaisena tilanteiden muuttuessa. Yrityksen toimintaa pystytään kohdentamaan, kun saadaan kontakteja ja

tehdään analyysejä. Tällöin prosesseja on helpoin kehittää eteenpäin niin, että niistä on kaikille hyötyä. Lisäksi tuotannon täytyy sopeutua kysyntään ja yrityksen on pystyttävä mukautumaan muuttuvaan ympäristöön omia toimintoja parantamalla ja kehittämällä. Kaiken kehityksen ja tuotannon on kuitenkin vastattava kysyntää.

4.6 Henkilöstösuunnitelma

Yrityksen perustamisvaiheessa on tarkoituksena pyörittää yritystä itsenäisesti. Mahdollisesti yrityksen laajetessa ja kysynnän kasvaessa työvoiman lisääminen voi tulla tarpeelliseksi. Henkilöstösuunnitelma laaditaan silloin, kun yritykseen palkataan työntekijöitä ja ylitetään lain vaatima 20 henkilön määrä.

4.7 Taloussuunnitelma

Perustettavalle yritykselle luodaan oikeanlainen taloussuunnitelma. Suunnitelmassa on kulut, joita yritys tarvitsee käynnistämiseen toimintansa. Yhden ihmisen palkka, internet yhteys, markkinointi- ja alkuinvestointikulut. Lisäksi lasketaan minimikulut, joilla toimintaa on mahdollista toteuttaa, ilman vieraan pääoman tarvetta.

4.8 Riskianalyysi

Liikeriski on perustettavalla yrityksellä iso, kun mennään toimijaksi alalle, jossa ei ennen ole oltu ja näin ollen puuttuvat valmiit asiakas suhteet ja kontaktit. Jos kontakteja ja tilauksia ei synny, ei myöskään ole liiketoimintaa.

Vahinkoriski on yrityksessä pieni, koska yrityksen toimintaa voidaan suorittaa paikasta riippumatta, melkein missä vaan. Suurin osa työstä tapahtuu tietokoneella ja niiden ohjelmilla. Varautumalla

myös erilaisiin skenaarioihin tietokoneen hajoamisesta, voidaan ohjelmia varmuuskopioida useisiin paikkoihin ja näin turvataan yrityksen toiminta vahingon sattuessa.

Henkilöriski yrityksessä koostuu pelkästään yrittäjästä, joten semmoisen vahingon sattuessa, jolloin ei pysty itse jatkamaan tekemistä, täytyy palkata ulkopuolista työvoimaa.

Rahoitusriskiä ei tällä hetkellä ole, koska yrityksen toiminta saadaan nostettua pystyyn ilman vierasta pääomaa. Riskeihin on saatavilla monenlaisia vakuutusratkaisuja, joiden tarpeellisuutta voi miettiä yritystoiminnan käynnistymisen jälkeen. Vakuutukset auttavat pienentämään semmoisia riskejä, joihin on vaikeampi itse vaikuttaa.

4.9 SWOT

Perustettavan yrityksen sisäisissä asioissa positiivisiksi vahvuuksiksi on katsottu vahva osaaminen, valmiit toimintamallit ja helppo hierarkia yrityksessä. Negatiiviseksi heikkoudeksi katsotaan se, että yritys nojaa yhden ihmisen tekemiseen. Myös taloudellinen tilanne yrityksen aloittamisen ajankohtana ei ole optimaalinen sekä valmiiden yrityskontaktien puutos kuuluu negatiivisiksi asioiksi.

Ulkoisissa positiivisissa mahdollisuuksissa ovat tämän hetken EU:n maiden päästötehokkuuden kehittäminen ja yritysten panostaminen tulevaisuuden päästöjen pienentämiseen. Laaja markkinakenttä sekä pieni kilpailu.

Ulkoisten asioiden negatiivisiksi uhkiksi täytyy myös laittaa hallituksen toimet ja linjat, joita ilmasto- ja energiapolitiikassa harjoitetaan. Riippuen hallituksen tavoitteista hiilineutraaliuden saavuttamisesta, ohjaa se myös näin varoja niitä tukeviin toimiin ja tätä kautta vaikuttaa perustettavaan yritykseen. Sodan jatkuminen ja aikojen epävarmuus heikentää kysyntää, kun yritysten talous on tiukalla muun muassa kasvaneista energiakuluista. Uhaksi voidaan luokitella myös lisääntyvä kilpailu alalla ja tietouden kasvaminen opintojen kehittyessä.

4.10 Yritysmuodon valinta

Näistä yritysmuodoista uuden yrityksen perustamiseen sopii parhaiten toiminimi. Toiminimellä yrityksen perustaminen on helppoa ja edullista. Ilmoittautuminen arvonlisäverorekisteriin suoritetaan heti yrityksen toiminnan alkaessa. Toiminimen perustamiseen ei tarvita kuin yksi henkilö. Lisäksi jos toiminta havaitaan kannattamattomaksi, on toiminimi helppo lopettaa vain lopettamisilmoituksella. Jos myöhemmin havaitaan, että toiminta kasvaa, on yritysmuodon vaihtaminen mahdollista.

5 YHTEENVETO

Kun aloitin etsimään opinnäytetyöaiheita, ei mielessäni käynytäkään, että tekisin sen itselleni täysin vieraasta aiheesta, jota ei opintosuuntautumalla ole käsitelty. Monien sattumusten yhteissummana ajauhin kuitenkin kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelman ja ehkäpä siitä innostuneena perustamaan yrityksen, josta suunnitelma on tehty.

Liiketoimintasuunnitelma ei ole mallina uusi. Sen olemassaoloa sekä hyödyllisyyttä on kovasti kritisoitu jo nykyisin. Kuitenkin näen, että tämän kaltainen suunnitelma antaa jonkunlaista pohjaa uuden yrityksen perustamiselle ja niille näkemyksille, mitä siinä tarvitaan. Monet uudet aloittavat yrittäjät eivät välttämättä osaa havainnoida tulevia haasteita ja riskejä, mitä tässäkin jo esitetään. Analyyseissä ja arvioinneissa on kuitenkin kyse mahdollisten tulevien haasteiden tai onnistumisen tiedostamisesta jo varhaisessa vaiheessa, jolloin yllätysten välttäminen olisi helpompaa.

Olen toiminut sivutoimisena yrittäjänä yli 20 vuotta. Olen myös ehtinyt jo nähdä monta muuttuvaa tapahtumaa vuosien varrella, siltikin perustamani yritys toimii edelleen, vaikkakin kilpailu alalla on lisääntynyt ja maailma sotineen on muuttunut. Matala riskinotto ja alhaiset kulut takaavat kestävä pohjan yritystoiminnalle. Kääntöpuolena tässä kuitenkin on se, että harvoin tällaiset yritykset kuitenkaan tuottavat tekijälleen isompaa voittoa, niin kuin ei tässäkään tapauksessa. Liikeidean alkuperäinen tarkoitus silloin olikin kilpauran tukeminen, ei suurien voittojen tekeminen.

Uuden yrityksen lähtökohdan suhteen olen täysin eri suunnitelmassa. Eli tarkoituksena on perustaa kasvava yritys, jonka alku otetaan rauhallisesti ja kasvua nostetaan kysynnän lisääntyessä. Tällöin riskien hallintaan pystytään reagoimaan nopeasti ja aktiivisesti. Varsinkin kun yrityksen toimintaan suurena vaikuttavana tekijänä on ilmaston parantamiseen liittyvät asiat ja niiden ohjaus tapahtuu pääsääntöisesti valtakuntavetoisesti hallituksen tai EU-tason organisaatioiden taholta.

Yrityksen toiminta alussa perustuu siis jo valmiina olevalle tietokoneohjelmalle, josta saadaan tarvittavat tiedot tehokkaasti siirrettyä asiakkaiden tarpeiden mukaan suunnitelluksi. Ihan kaikkea en tarkoituksella yrityksestä avaa, jotta liikeidean kopioimista ei ainakaan heti kärkeen tapahtuisi.

Opinnäytetyö toi minulle uuden haasteen, jollaisena näin koko koulutuksen ajanjakson. Kärsimme korona-ajanjakson etäopetuksineen ja sodan nostattaman taloudellisen ahdingon, ainakin näin

opiskelijan näkökannalta. Eri opintosuuntuman opinnäytetyö oli omiaan potkimaan vielä lisää oppia, jota opiskeluaikana on pyritty kasvattamaan. Näiden valmiuksien kanssa on aina helpompi siirtyä takaisin työelämään.

LÄHTEET

1. Kallio, Jukka 1996. Yrittäjän oppikirja. Helsinki: Cosmoprint Oy.
2. Kinkki, Seppo & Isokangas, Jouko 2002. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.
3. Alikoski, Risto & Hakonen, Marika & Viitasalo, Jari 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. / . Uudistettu painos, Helsinki: Sanoma Pro oy.
4. Yrityksenperustaminen.net. Osakeyhtiön perustaminen. Hakupäivä 22.2.2023. <https://yrityksen-perustaminen.net/osakeyhtion-perustaminen/>.
5. Yritä.fi. Yritysmuodot. Hakupäivä 22.2.2023. <https://yrita.fi/yritysmuodot>.
6. Holvi.com. Swot-analyysi malli. Hakupäivä 22.2.2023. <https://www.holvi.com/fi/holvipe-dia/yrityksen-voimavarat/swot-analyysi-malli/>.
7. Kinkki, Seppo & Hulkko, Pekka & Mäkinen, Irma 2001. Yritystoiminta. Helsinki: WSOY.
8. Suomen riskienhallintayhdistys. Swot. Hakupäivä 23.2.2023. <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>.
9. Priima yrityslaskenta. Henkilöstösuunnitelma. Hakupäivä 3.4.2023. <https://www.priimalaskenta.fi/laskenta-blog/henkilostosuunnitelma-yhteistoimintalaki>.
10. Bisnes.fi. Yritysmuodot. Hakupäivä 18.4.2023. <https://bisnes.fi/yritysmuodot/>.
11. Yrittäjät.fi. Hinnoittelu. Hakupäivä 20.4.2023. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/hinnoittelu/>.