



Satakunnan ammattikorkeakoulu
Satakunta University of Applied Sciences

AKSELI TALIKAINEN

Toimipaikan sijoittelu paikallismarkkinoilla

YRITTÄJÄN TUTKINTO-OHJELMA / TRADENOMI
2023

Tekijä(t) Talikainen, Akseli	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä 12/2023
	Sivumäärä 46	Julkaisun kieli Suomi
Julkaisun nimi Toimipaikan sijoittelu paikallismarkkinoilla		
Tutkinto-ohjelma Yrittäjän koulutusohjelma, tradenomi tutkinto-ohjelma		
Tiivistelmä Tässä opinnäytetyössä tuotettiin toimeksiantajalle vastaus tutkimuskysymykseen toiminnallisen opinnäytetyön keinoin, jonka pohjalta tehtiin liiketoimintasuunnitelma. Toimeksiantaja oli kirjoittaja. Alkuun käytiin läpi eri teoriaosuuksia koskien yritysmuotoja, rahoitusratkaisuja, verkkokauppaa, henkilöstöä ja yrityskauppoja, samoin mitä tarvitaan yrityksen perustamiseen Suomessa. Teoriaosuus koostuu perustiedoista, joita tarvitaan liiketoimintasuunnitelman tekemiseen. Tutkimuskysymyksenä oli toimipaikan sijainti. Toimipaikan sijaintiin kohdistuu suuresti huomiota, kun ajatellaan, menestyykö yritys vai näivettyykö. Tutkimuksessa kysymystä tarkasteltiin esimerkkikaupungin Jämsän kannalta, missä olisi tuottavin liiketoiminnan sijaintipaikka. Näin ollen esimerkkiä voi jalkauttaa helposti mihin toimintaympäristöön hyvänsä. Tutkimuksen perusteella todettiin optimaalisin alue, jossa suurimman osan asiakkaista tavoitetaan ja teoriaan pohjautuen tehtiin liiketoimintasuunnitelma.		
Avainsanat: toimipaikat, yrittäjyys, taajamat, liiketoimintasuunnitelmat, yritysmuodot, rahoitus, henkilöstö, verkkoliiketoiminta		

Author(s) Talikainen, Akseli	Type of Publication Bachelor's thesis	Date December 2023
	Number of pages 46	Language of publication: Finnish
Title of publication Location of office in local marketfield		
Degree programme Degree Program in Entrepreneurship, Bachelor of Business Administration		
Abstract In this thesis an answer was produced to the research question about a location of an office by using the functional thesis methods, which the business plan was constructed. A client of this thesis was the writer himself. At first the different theory parts consisting of the company forms, the financing methods, the online store, staff, and the acquisitions are made clear, as they are needed to start a company in Finland. The theory consists of the basic materials, which are needed for the business plan. The research question was the location of the office to conduct the business to the local customers. There is a great pressure when choosing the location that helps a company to become successful or failure. In the research question it was analysed through an example town of Jämsä which would be the most profitable location in the town limits. This research method is useful to implement in other towns and cities, too. As a result of the research there was found the best area for a new company where it would reach most of the local customers and the business plan was based on the theory.		
Key words: locations, entrepreneurship, townships, forms of business, financing, staff, electronic business		

ALKUSANAT

Tämä opinnäytetyö on tehty suurella sydämellä tulevaisuuden yrittäjyys mahdollisuuksien kartoittamiseen. Yrittäjyys on ollut perheessäni aina läsnä tavalla tai toisella ja asia lähti todennäköisesti omasta tarpeesta saada palvelua mitä haluaa etsiä. Yleensä yritykset lähtevät pienestä ideasta liikkeelle ja sen eteen on valmis tekemään paljon töitä. Tämä kyseinen opinnäytetyö päättää viimeiset 4 vuoden opiskelut Satakunnan Ammattikorkeakoulussa, johon lähdin ajatuksella, että tästä saan paljon tietoa yrityksen perustamiseen. Taisin saada sen mitä lähdin hakemaan.

Tässä halua kiittää perhettäni antamasta tuesta opiskeluun ja erityisesti puolisoani, joka mahdollisti minun ajankäyttöni opinnäytetyöhön tekemällä kodin askareet. Kiitos kaikille.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	7
2 TUTKIMUSKYSYMYS	7
2.1 Tutkimusongelma ja tutkimuksen tavoitteet.....	7
2.2 Tutkimuksen rajaus	7
2.3 Käsitteellinen viitekehys	8
3 TEORIA	9
3.1 Yritysmuoto	9
3.1.1 Toiminimi	10
3.1.2 Avoin yhtiö	11
3.1.3 Kommandiittiyhtiö	12
3.1.4 Osakeyhtiö.....	12
3.1.5 Osuuskunta	13
3.1.6 Franchising	14
3.2 Rahoitusratkaisut ja muut yritystuet.....	15
3.2.1 Starttiraha	15
3.2.2 Finnvera.....	16
3.2.3 ELY-keskus	16
3.2.4 Esimerkki kaupungin tuki Jämsän kaupunki	18
3.3 Verkkokauppa	20
3.4 henkilöstö	27
3.5 yritysostot	29
3.6 toimintaympäristö eli toimipaikan sijoitus tutkimuskysymys.....	30
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	36
4.1 Yritysmuoto	37
4.2 Rahoitusratkaisut.....	38
4.3 Verkkokauppa	38
4.4 Henkilöstö.....	39
4.5 Yritysostot.....	39
4.6 Swot analyysi	39
4.6.1 Vahvuudet	40
4.6.2 Heikkoudet.....	41
4.6.3 Mahdollisuudet.....	41
4.6.4 Uhat	41
4.7 Toimipaikan sijoitus	43
5 POHDINTA	44

LÄHTEET	47
LIITTEET	50

1 JOHDANTO

Uusia yrityksiä perustetaan Suomessa vuosittain kymmeniä tuhansia, vuonna 2022 perustettiin 41 200 yritystä Tilastokeskuksen mukaan, mutta kuinka moni näistä yrityksistä on sijoittunut optimaalisesti asiakaskuntaan nähden? Tätä lähdettiin tässä opinnäytetyönä tutkimaan, koska kuinka houkutteleva voi olla-kaan tuote, ei kaikki potentiaaliset asiakkaat ole valmiita matkustamaan kauas tuotteen perässä. Tällöin yrityksen toimipaikka pitää perustaa ihmisten luo.

2 TUTKIMUSKYSYMYS

2.1 Tutkimusongelma ja tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuskysymys on toimipaikan sijainti ja alakysymyksenä on mistä voi päätellä hyvän toimipaikan sijainnin asiakkaita varten. Tutkimuksen tavoitteena on vastata tutkimuskysymyksiin ja siitä johtaa päätelmät liiketoimintasuunnitelmaan.

2.2 Tutkimuksen rajaus

Tutkimuksessa tutkitaan teoriaosuudessa eri yritysmuotoja, rahoitusraken-teita, verkkokaupan mahdollisuutta, henkilöstöä, yritysostoja ja tutkimuskysymystä, joka on toimipaikan sijainti esimerkki paikkakunnalla. Tutkimuksessa rajataan ulos markkinointi, jota ei käsitellä tässä opinnäytetyössä.

Opinnäytetyöstä rajataan liiketoimintasuunnitelmassa budjetointi pois, koska ei tehdä lopullista päätöstä yritysmuodosta, joka vaikuttaisi suuresti budjetin kokoon. Rajataan myös markkinatutkimus pois, jolla saataisiin realistinen kuva, minkälainen ostovoima olisi asukkailla ja mikä tarve tuodulle yritysratkaisulle olisi paikkakunnalla, koska ei ole tarkoitus tehdä lopullista liiketoimintasuunnitelmaa.

Tutkimus toteutetaan toiminnallisen opinnäytetyön opeilla, eli tehdään konkreettinen tuotos. Tässä opinnäytetyössä tutkitaan toimipaikan sijaintia, jota hyödynnetään myöhemmin liiketoimintasuunnitelmassa. (Kostamo et al., 2022)

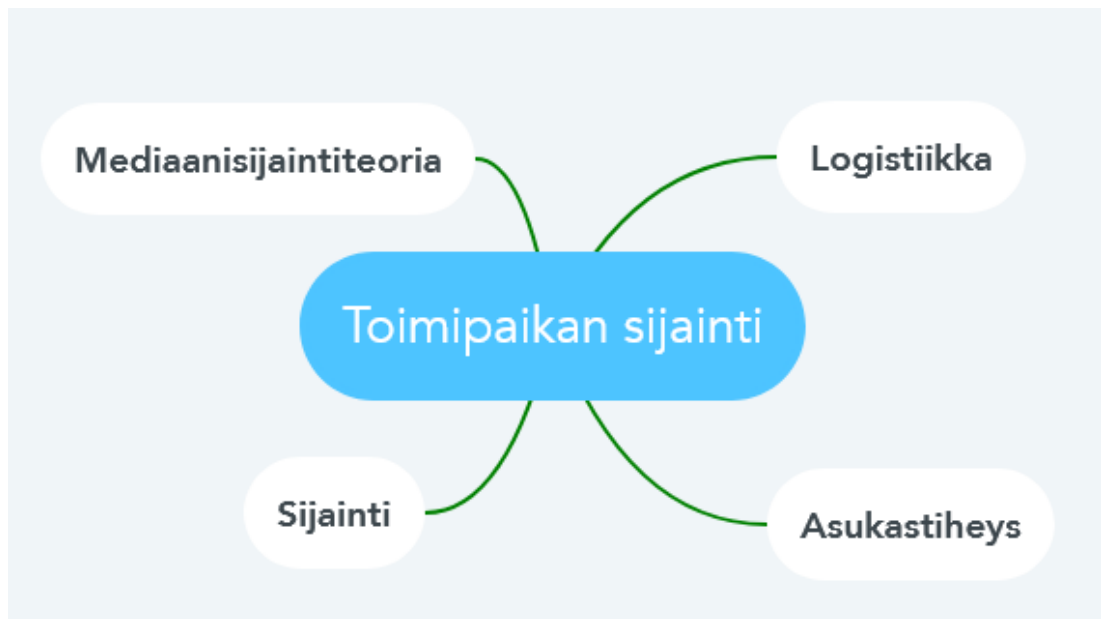
2.3 Käsitteellinen viitekehys

Yrityksiä voi perustaa vastaamaan moneen eri tarpeeseen ja nykyään verkkomyynti on tullut enemmän osaksi päivittäistä elämää, jolloin mietitään, onko toimipaikan sijainnilla mitään mittavia etuja.

Tässä opinnäytetyössä käyn läpi mitä apuja voi käyttää sopivan toimipaikan valitsemisesta paikallisille markkinoille. Teoriaosuudessa tutkin eri yritysmuotojen hyviä ja huonoja puolia, mitä rahoitusrakenteita voi olla saatavilla, tutkimuskysymyksen puolelta. Pohdin myös, kuinka henkilöstöä saisi tähän yritykseen ja voisiko yritysotot auttaa alkutaipaleessa.

Teoriaosuuden jälkeen teen liiketoimintasuunnitelman, hyödyntäen teoriaosuuden tulkintoja. Teoriaosuus on helppoa soveltaa muihin yrityksiin, varsinkin tutkimuskysymyksen tutkimustuloksia.

Alhaalla käsitteellinen viitekehys mind map formaatissa.



Kuva 1. Käsitteellinen viitekehys

3 TEORIA

Teoriaosuudessa käyn lävitse väliotsikoin yritykseen tarvittavat eri vaiheet alkaen yritysmuodosta, rahoitusrakenteista, verkkokaupan mahdollisuudesta, henkilöstöstä, yritysostoista, aina tutkimuskysymykseen asti, eli toimipaikan sijainti. Tutkimuskysymyksessä tukee myös siis muu teoria, jonka pohjalta teen päätelmäni liiketoimintasuunnitelmaan.

3.1 Yritysmuoto

Tässä kappaleessa käydään eri yritysmuotoja mitä voi perustaa liiketoiminnan pyörittämiseksi. Suomessa voi perustaa monia eri yritysmuotoja, riippuen perustajan tarpeesta. Suomessa voi myös verovapaasti tienata, jolloin

esimerkiksi toiminimeä ei tarvita, jos kerää esimerkiksi metsästä marjoja suoraan myyntiä varten. (Verohallinto, 2023)

Alhaalla kuvataan yritysten määrää Suomessa 1.2.2023.



Kuvio 1. Yritysten lukumäärät 1.2.2023 (PRH - Kaupparekisteri - Yritysten Lukumäärät, 2023)

3.1.1 Toiminimi

Toiminimi eli yksinyrittäjyys on toiseksi suosituin yritysmuoto Suomessa. Yksinyrittäjiä Suomesta löytyy jopa 248 118 kappaletta suomessa 1.2.2023 kaupparekisterin mukaan (PRH - Kaupparekisteri - Yritysten Lukumäärät, 2023). Toiminimen perustaminen nähdään erittäin helpoksi tavaksi, ehkä helpompi on kevytyrittäjyys, mutta sitä ei käydä läpi enempää tässä opinnäytetyössä.

Toiminimi perustetaan, tekemällä ilmoitus kaupparekisteriin. Tämä maksaa verkossa vain 60 €. Toiminimen erikoisuus on, että luonnollinen henkilö on vastuussa varoista ja veloista. Tällöin kun toiminimellä menee huonosti, eli velkaantuu, se on henkilökohtaista velkaa. Tämän takia toiminimiyrittäjyys ei ole ideaali suurien investointien tekemiseen.

Toiminimessä käytetään yksinkertaista kirjanpitoa ja palkan yrittäjä ottaa yksityisotolla. Tulos verotetaan ansio- tai pääomatulona, jos nostetaan.

Toiminimiyrittäjyys on hyvä koeponnistaa yritysidea pienellä panostuksella, koska on mahdollista muuttaa toiminimi myöhemmin osakeyhtiöksi. Tuolloin yrittäjä perustaa uuden yrityksen ja saa uuden y-tunnuksen. Toiminimen varat ja velat siirtyvät osakeyhtiölle (Yritysmuodot - Yrittajat.Fi, 2023).

3.1.2 Avoin yhtiö

Avoimen yhtiön voi perustaa vähintään kaksi luonnollista henkilöä. Näitä voi olla vaikka kymmenen, mutta ei yhtä. Avoimessa yhtiössä vastuu on avointa, tarkoittaen, että kaikki ovat vastuussa omasta velastaan ja yhtiökumppanien velasta yhteisvastuullisesti. Näin ollen kaikki voivat tehdä päätöksiä, päätöksen tekoa kirjataan kuitenkin yleensä ylös yhtiösopimuksella, kuka hoitaa markkinointi päätökset, kuka hankinnat ja niin edelleen. Tämä avoin yhtiö voi toimia ihmisten välillä, joilla on suuri keskinäinen luottamus, esimerkiksi perheyhtiönä. Avoimia yrityksiä Suomessa on 2.1.2023 7 718 kappaletta (PRH - Kaupparekisteri - Yritysten Lukumäärät, 2023).

Perustamisen voi tehdä kuka vaan, mutta ei yksin. Yhtiö pitää siis perustamisilmoituksella tehdä ja se maksaa 240 €. Jokainen voi panostaa omalla pääomallaan, rahalla tai tavaralla tai vain työpanoksella. Tämä pääoma on kumppaneiden vapaasti käytettävissä, yhtiösopimuksen mukaisesti. (Yritysmuodot - Yrittajat.Fi, 2023)

Yhtiömiehiä verotetaan osa pääomatulona ja osa ansiotulona. Varoja voi ottaa yksityisottona, kuten toiminimiyrittäjyydessä. (Yritysmuodot - Yrittajat.Fi, 2023)

Kun ihmisten välillä luottamus toimii, avoin yhtiö mahdollistaa hyvinkin itsenäisen päätöksen teon, joka tuo tehokkuutta. Voisi sanoa, että avoin yhtiö on kasa toiminimiyrittäjiä, jotka kasaavat varat ja velat yhteen.

3.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö koostuu vastuunalaisesta yhtiömiehestä ja äänettömästä yhtiömiehestä. Molempia voi olla enemmän. Kommandiitti yhtiössä äänetön yhtiömies osallistuu omalla pääomalla, mutta ei osallistu päätöksen tekoon, ellei siitä erikseen sovita. Vastuullinen yhtiömies on vastuulla veloista koko omaisuudellaan, mutta äänetön vain sijoittamallaan panoksella. Näin ollen tätä muotoa voi hyödyntää perheyrietykset, kuten avointa yhtiötä. Perustaminen tehdään perustamisilmoituksella, joka maksaa 240 €. (Yritysmuodot - Yrittajat.Fi, 2023) Kommandiittiyhtiöitä on Suomessa 1.2.2023 22 315 kappaletta (PRH - Kaupparekisteri - Yritysten Lukumäärät, 2023).

Tämä yhtiömuoto mahdollistaa rahoittajan käytön yhtiökumppanina. Tällöin saadaan pääoma, ilman päättäntävaltaa ulkopuoliselle. Tulos jaetaan yhtiömiesten kesken ja äänettömät saavat panostustaan vastaavan osan ja loput menevät vastuunalaisille. Tämä tulos voidaan verottaa sekä ansiotulona ja pääomatulona. Ja yhtiömiehet maksavat veronsa ennakko-verona. (Yritysmuodot - Yrittajat.Fi, 2023)

3.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö yritysmuotona on yleisin Suomessa. Tämä voi selittyä sillä, että osakeyhtiö on juridisesti itsenäinen oikeushenkilö, eli omistajista erillinen, joka vastaa omista sitoutumista ja veloista. Eli on erillään vastuussa veloista, kun taas toiminimi yrittäjyydessä omistaja itse on vastuussa. Kuitenkin jokainen

osakas on vastuullaan omalla pääomallaan. Jos yritys menee konkurssiin ja ei ole tehnyt luotonantajien kanssa sopimuksia henkilökohtaisista takauksista, menetetään osakeyhtiön omaisuus, ei henkilökohtainen omaisuus.

Kirjanpito pitää olla kahdenkertainen, joka suosittaa viimeistään erillisen kirjanpitäjän hankkimista. Osakeyhtiön perustaminen onnistuu sähköisesti yritys- ja yhteisötietojärjestelmän kautta, maksu on 240 €. Osakkaat, joita yksi tai useampi, jos on yksi pitää olla yksi varajäsen, tekevät perustamissopimuksen, jossa käy ilmi kunkin osakkaan merkitsemä osakemäärä. (Yritysmuodot - Yrittajat.Fi, 2023).

Osakeyhtiöön on helppo ottaa osakkaita osuuksia myymällä uusille henkilöille. Tällä tapaa saadaan osuuksia myymällä uutta pääomaa uudelle investoinnille. Kuitenkin osuuden pienentyminen yhtiössä oleville tarkoittaa voitto-osuuksien pienentymistä. Ylintä päätäntävaltaa käyttää yhtiökokous, jossa hallitus päättää asioista. Yleensä tehdään vapaamuotoinen osakassopimus, jossa käydään eri osakkaiden vastuut, velvollisuudet ja oikeudet.

Osakeyhtiö verotetaan yhteisöverolla. Tilikauden aikana maksetaan ennakko-veroa, perustuen arvioon tilikauden tuotosta tai edellisen tilikauden tuloksesta. Osakeyhtiössä voidaan maksaa omistajalle maksaa palkkaa, joka verotetaan ansiotulona. Ansiotulon lisäksi voidaan maksaa osinkoja, josta 150 000 € asti otetaan ennakonpidätys 7,5 % (Osingot Listaamattomasta Yhtiöstä - Vero.Fi, 2023). Tästä 25 % verotetaan henkilön ansiontulona ja 75 % on verotonta tuloa. Osakeyhtiö voi maksaa palkan lisäksi luontoisetuja, kuten auto- tai puhelinetua.

3.1.5 Osuuskunta

Osuuskunta eroaa suuresti muista yritysmuodoista, koska pääsääntöinen tarkoitus ei ole voittojen maksimointi, vaan osuuskunnan tuottamien palvelujen

hyödyntäminen. Osuuskunta voidaan perustaa jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukemisen harjoittamiseen, mutta jonka säätely on samanlaista kuin osakeyhtiö. Pääoma tulee jäsenten maksamasta osuusmaksusta, jolla olevat vastuussa velvoitteista. (*Yritysmuodot - Yrittajat.Fi*, 2023)

Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen yritys. Yleensä on kyseessä isompi porukka, joka haluaa hyödyntää osuuskunnan palveluita. Perustettua osuuskuntaa hallinnoi hallitus, jonka jäsenet valitsevat. Ylin päätätävältä on kuitenkin jäsenillä.

3.1.6 Franchising

Franchising-ketjussa yksittäinen yrittäjä hoitaa yhtä tai useampaa yksikköä ketjun konseptinmukaisesti. Suomessa tätä käytetään useasti ravintola-alalla, jolloin emoyhtiön liiketoiminnan lisäksi toimii franchising kohteita, joita pyörittää eri yrittäjät. Tässä uudelle yrittäjälle hyviä puolia on toimivaksi todetun liiketoiminta idean perustaminen uudelle paikalle. Vapaus tehdä omia päätöksiä on sitten vähemmän, koska kaikkien yksiköiden pitää toimia toimintaohjeiden mukaan. Esimerkkejä franchising yrityksistä Suomessa on R-kioski, Kotipizza ja Hesburger. (*Yritysmuodot - Yrittajat.Fi*, 2023)

Franchising-sopimus tehdään antajan ja ottajan välillä. Tässä franchising-sopimuksessa käydään lävitse esimerkiksi royalty maksut, joita perustaja maksaa vuodessa liikeideasta ja konseptin käytöstä. Nämä maksut antavat yrittäjälle pääsyn emoyhtiön eri palveluihin, jotka voi olla erittäin laajoja, kuten hoi-
taa rekrytoinnin yrittäjän puolesta. Sopimukset tehdään joko määräajaksi, jopa 20-vuotiseksi tai toistaiseksi voimassa olevaksi jopa 2 vuoden irtisanomisajalla.

Franchising-yrityksiin haetaan aktiivisesti uusia yrittäjiä, franchising yhdistyksen kautta 71 enemmän tai vähemmän tunnetut yritykset kertovat omasta ketjustaan ja alkuinvestoinnista, jonka aloittavan yrittäjän pitäisi panostaa aloittamiseen.

Franchising helpottaa siis emoyhtiön laajentumista uusille alueille. Joissain tapauksissa pääliiketoiminta ei ole itse liiketoiminta vaan liiketila. Emoyhtiö voi ostaa liiketilan, johon yrittäjä perustaa ketjun toiminnan ja maksaa liiketilan vuokran emoyhtiölle. Tämänlaista kiinteistö liiketoimintaa harjoittaa esimerkiksi McDonald's, joka ei tee voittoa hampurilaisilla, vaan liiketiloilla (McDonald's Real Estate: How They Really Make Their Money - Wall Street Survivor, 2022).

3.2 Rahoitusratkaisut ja muut yritystuet

Yrityksen perustaminen Suomessa ei tarvitse paljoa pääomaa perustamisilmoituksen tekemiseen. Tämän jälkeen pitää kuitenkin maksaa jopa suuriakin alkuinvestointeja ja pyörittää päivittäistä liiketoimintaa. Tähän ei ehkä löydy omasta takaa pääomaa. Silloin pitää miettiä rahoitusratkaisuja, mielellään jo ennen yrityksen perustamista. Tässä kappaleessa käydään läpi eri rahoitusmahdollisuuksia, mitä on uuteen yritykseen mahdollista hakea.

3.2.1 Starttiraha

Starttiraha on tarkoitettu aloittavalle yritykselle ja tärkeintä on saada hyväksyvä päätös ennen päätoimisen yritystoiminnan aloittamista. Tämä tuki on tarkoitettu työttömälle työnhakijalle tai sivutoimisesta päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyvälle. Se on tarkoitettu alkuyrittäjäksi siirtyvälle. Se on tarkoitettu alun pieneen tulon määrään ja sitä voi saada maksimissaan 12 kuukaudeksi. Tuki on peruspäivärahan suuruinen ja sitä maksetaan enintään viideltä päivältä kalenterivii-kolta (*Starttiraha – Aloittavan Yrittäjän Tuki - Palvelut - Työmarkkinatori*, 2023)

Starttiraha haetaan sähköisellä hakemuksella työllisyyspalvelusta ja siihen tarvitaan liiketoimintasuunnitelma, kannatavuuslaskelma ja verovelkatodistus. (*Yrityspalvelut - Jämsän Kaupunki*, 2023)

3.2.2 Finnvera

Finnvera on palvelu, josta voi hakea monen kokoisia takauksia omaan yrityslainaan eri tilanteissa. Heillä on esimerkiksi alkutakaus, joka on tarkoitettu varsinakin, alkuinvestointeja varten uusissa yrityksissä. Takauksen määrä voi olla jopa 80 % 80 000 € asti. Ehtoina on alle 3 vuotta vanha yritys, jonka omistajina on luonnollisia henkilöitä. Heillä ei saa olla konkurssimerkintöjä ja luottotietojen pitää olla kunnossa. (*Takaukset | Finnvera, 2023*)

3.2.3 ELY-keskus

ELY-keskus tukee yrityksiä eri vaiheissa, kehittääkseen Suomen taloutta. ELY-keskus antaa suoria tukia. Tässä yrityksenaloitus kohdassa pureudumme enemmän maaseudun yritysrahoitukseen. Tämä sen takia, koska mahdollinen yritys on ELY-keskuksen määritelmän mukaan maaseudulla. Heidän määritelmänsä mukaan 95 % Suomen pinta-alasta on maaseutua. Maaseututuki on harkinnanvaraisia, koska sen tarkoitus ei ole vääristää kilpailua. Sen tarkoitus on elvyttää maaseudun liiketoimintaa, luoda työpaikkoja ja sitä kautta maaseudun elinvoimaisuutta kasvattaa. (*Maaseudun Yritysrahoitus - Ely - ELY-Keskus, 2023*)

Maaseutu luokitukset menevät seuraavalla tavalla, ensimmäisenä pienemmät tukialueet ja viimeisenä suuremman tuen saavat:

1. Sisempi kaupunkialue
2. Ulompi kaupunkialue
3. Kaupungin kehysalue
4. Maaseudun paikalliskeskukset
5. Kaupungin läheinen maaseutu

6. Ydinmaaseutu
7. Harvaan asuttu maaseutu

Lähde: *(ArcGIS - Taajama-Alueet Ja Kaupunki-Maaseutuluokitus, 2023)*

Yritysrahoitusta aloittavalle yritykselle haetaan ELY-keskuksesta tai paikallisesti toimivalta Leader-ryhmästä. Tukihakemus pitää tehdä ennen toiminnan aloittamista. Tämä hakemus hyväksytään tai hylätään. Tukeen vaikuttaa muu saatu tuki, esimerkiksi kunnan antama tuki tai Finnveran takaama laina. Jos on aikaisemmin hakenut yritystukia ELY-keskuksen kautta, niiden lopputulema vaikuttaa uusiin tukiin. Maaseututukia voi hakea koko ajan. (Keski-Suomen ELY-keskus, 2023)

Tärkeimpänä ehtona tuelle on, että yritystoiminta on päätoimista ja yritykselle on palkattu ainakin yksi työntekijä. Tämä voi olla yrittäjä itse tai palkattu työntekijä. Myös ehtona on, että paikallisesti toimivan yrityksen toiminta ei vääristä kilpailua tuen avulla, toiminta-alueellaan. (Jämsän kaupungin yrittäjyyspalvelut, 2023)

Hakemuksessa ELY-keskukselle yritystukea haettaessa on kaksi pääkysymystä, Mihin tuettava investointitoimenpide ensisijaisesti kohdistuu ja avustuksen myötä hanke toteutuu a) nopeammin b) korkeatasoisemmin c) laajemmin d) ei toteuteta ollenkaan ilman avustusta. (Keski-Suomen ELY-keskus, 2023)

Leader eli Vesuri-ryhmä tukee myös uusia yrityksiä eri tarpeissa. Vesuri tukee päätoimisen yrittäjyyden käynnistämistä, kun hakijalla on y-tunnus ja yritys sijaitsee tukikelpoisella alueella. Kertaluontoisen käynnistystuen määrä on 7 500 €. Tämän voi käyttää esimerkiksi toimitilan tai laitteiden vuokriin, aineisiin ja tarvikkeisiin tai vaikka muihin pienhankintoihin. (Jämsän kaupungin yrittäjyyspalvelut, 2023)

3.2.4 Esimerkki kaupungin tuki Jämsän kaupunki

Yhtenä tärkeänä kohtana yrityksen perustamisesta on, minne yritys perustetaan maantieteellisesti. Tässä kohtaa voi olla hyvä idea ottaa paikallisen kunnan yrittäjyyspalveluihin yhteyttä. Eri kunnilla on monia palveluita tukemaan aloittavia yrityksiä ihan sieltä idea vaiheesta, toimivan yrityksen kansainvälistymiseen. Koska on niin yrityksen ja kunnan, jossa yritys operoi, etu, että kauppa käy ja kannattaa.

Haastattelin tähän osioon Jämsän kaupungin yrityspalvelupäällikkö Marko Leppästä, joka kertoi miten eri tavoin, avustetaan eri kohdissa yritysideoita, kehittyvää yritystä ja skaalautuvaa yritystä. Jämsän kaupunki tarjoaa neuvontaa ja ohjausta, esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, laskemissa ja tulosenusteissa. He kertovat myös mitä eri tukia on saatavilla maaseudun yritysrahoituksen ja yrityksen kehittämisavustuksen puolelta. Muun muassa tukea voi hakea, vaikka Business Finlandilta. (Leppänen, 2023)

Yleensä Jämsän alueella investoinnit ovat kone- ja laiteinvestointeja, joita rahoittaa paikallinen Leader-toimintaryhmä aina 100 000 € asti. ELY-keskus yli 100 000 €. Yhteistä kaikilla rahoituksen hakemisessa on se sitten pankista, Finnverasta tai ELY-keskuksesta, tehdään aina liiketoimintasuunnitelma yhdessä yrityksen kanssa, tai päivitetään liiketoimintasuunnitelmaa. Siihen liittyvät tulosenusteet ja rahoitussuunnitelmat, olemassa olevat ja otettavat lainat, jotta tulee kokonaiskuva, miten kehittämistoimenpide tulee vaikuttamaan yrityksen toimintaan. Digitalisaatio ja vihreä siirtymä, ovat isoja plussia rahoituksen saamiseen. (Leppänen, 2023)

Syksyllä 2023 alkoi Jämsän kaupungilla kokeilu, "Polku yrittäjyyteen"- sparraustilaisuuksia, joita järjestetään kerran kuukaudessa. Matalalla kynnyksellä halutaan ihmisiä kertomaan yritysideoista, joissa Jämsän Kaupunki voisi auttaa. Neuvontaa tarjotaan ilmaiseksi Jämsän kaupunkilaisille ja niille yksilöille/yrityksille, jotka haluavat perustaa yrityksensä Jämsään. Jämsän Kaupunki hyötyy uusista yrityksistä suoraan verotuloilla ja epäsuoraan, kun yritys käyttää muita alueen palveluita. Matalalla kynnyksellä voi tulla neuvontaan,

kuitenkin pitää vastuuta osoittaa sillä, että suunnitteluvaiheessa tuodaan esille, että jos on liian kilpailtu ala paikallisesti, onko ideaa järkevää esitetyllä tavalla viedä eteenpäin. (Leppänen, 2023)

Vakiintuneille yrityksille annetaan neuvonnan kautta tukea, kun lähdetään tekemään investointeja. Kehittäminen voi olla esimerkiksi kone- ja laiteinvestointeja tai asiantuntijapalveluiden hankkimista. Kyseessä voi olla, vaikka brändi-uudistus, jossa asiantuntijapalveluita hankitaan vaikkapa paikallisilta mainostoimistoilta. Käydään läpi tarvittavat toimenpiteet, toteuttajat, aikataulu ja tavoiteltavat tulokset. (Leppänen, 2023)

Sijoittumispalvelua tarjotaan yrityksille, jotka hakeutuvat alueelle. Käydään henkilöstötarpeet läpi, tarvitseeko yritys rekrytointikoulutusta. Ammattiopistot tai ammattikorkeakoulut otetaan usein keskusteluun mukaan. TE-toimisto rahoittaa ja mahdollistaa, rekrykoulutuksen ja täsmäkoulutukset. Sijoittuvalle yritykselle osaava henkilöstön saatavuus on tärkeää. (Leppänen, 2023)

Jämsän kaupunki ylläpitää toimitilarekisteriä. Jokainen, joka omistaa tyhjiä teollisuustiloja, voi ilmoittaa omistamansa toimitilan vuokrattavaksi. Se helpottaa Jämsään sijoittuvaa yritystä löytämään toimitilat. Isompiin kohteisiin esimerkiksi entiseen Kaipolan paperitehtaaseen on omat tiimit, jotka voivat nopeastikin hakea eri ratkaisuja sinne sijoittumista toivovalle yritykselle. (Leppänen, 2023)

Jämsässä yrityksille myönnettävä rahoitus on valtakunnallisten rahoitusinstrumenttien varassa. Aiemmin on ollut käytössä mm. nuorten työllistämiseen Jämsä-lisä, mutta sen tulevaisuus on säästötoimenpiteiden takia epävarma. Tulevaisuuden uusia näkymiä muuttaa TE2025 uudistus, kun TE-palvelut siirtyy valtiolta kunnille. Se voi tehostaa yhteistyötä, kun saadaan työllisyys- ja työnantajapalvelut kunnan elinvoima työhön kiinnitettyä tiiviimmin. Työllisyyspalveluiden kanssa on jo tähän mennessä ollut hyvää yhteistyötä, mutta samassa organisaatiossa ollessaan saadaan enemmän tiiviinpää vuorovaikutusta ja verkostoyhteistyötä. (Leppänen, 2023)

3.3 Verkkokauppa

Autodude.fi, Valostore.fi ja Jimms.fi. Näitä verkkokauppoja olen itse käyttänyt viimeisen vuoden aikana. Näillä verkkosivuilla yhteistä on se, että kuinka helpposti näkee, onko tuotetta saatavilla, eli saldoilla toimipisteen varastossa. Tällä ajatuksella lähdän selvittämään, olisiko verkkokauppa hyvä lisä toimipaikalle. Vielä huomiona, kaikilla yllä mainituilla verkkokaupoilla on kivijalkamyymälä, joka toimii myös samalla varastona verkkokaupalle.

Otan muutaman esimerkki verkkokaupan pienkonealalla toteutetuille sivustoille, teen benchmarkkauksen verkkosivuista, listaan hyvät ja huonot puolet niistä. Verkkokaupat on valittu, koska jokainen toteuttaa hyvin eri tavalla, suunnilleen samaa toimintoa, kuten myöhemmin kappaleessa tulee ilmi.

Ensimmäisenä tarkastelen MT Huoltamon Oy:n käyttämää verkkokauppaa, jossa pystyy tilaamaan pienkonetuotteita suoraan kotiovelle saakka muuttamalla klikkauksella. Yritys on perustettu 5 vuotta sitten ja se toimii Leppävirralla Pohjois-Savossa, noin 9000 asukkaan kunnassa. Yritys tarjoaa toimipaikassaan pienkoneiden ja renkaiden jälleenmyyntiä ja huoltopalveluita. Tätä tukemaan on tehty verkkokauppa nimellä ”pienkonekauppa.fi”, jossa myydään Husqvarna merkkisiä pienkoneita. (MT Huoltamo OY, 2023)

Husqvarna moottorisahat

Valikoimassamme on niin "raskaan sarjan" ammattikoneita kuin pienempiä kuluttajakäyttöön tarkoitettuja sahoja. Husqvarna-moottorisaha on luotettava työväline kaikissa metsänhoidon haasteissa, kuten kaatamisessa, harvennuksessa ja polttopuiden teossa.

<http://www.husqvarna.com/fi-fi/tuotteet/moottorisahat/>

ETUSIVU > HUSQVARNA > Moottorisahat

Moottorisahat

JÄRJESTÄ SEURAAVAN MUKAAN: AJANKOHTAISET TUOTTEET



HUSQVARNA MOOTTORISAHA 450 II

679,00 €

609,90 €

☐ Ei varastossa



HUSQVARNA MOOTTORISAHA 435 II

499,00 €

449,00 €

☐ Varastossa



Husqvarna 550 XP® Mark II

1 049,00 €

999,00 €

☐ Ei varastossa



HUSQVARNA 560 XP® G

1 299,00 €

1 169,00 €

☐ Ei varastossa

Kuva 2. Kuvakaappaus verkkosivulta (MT Huoltamo OY, 2023)

Sivuston yleisilme on yksinkertainen, ostettavat tuotteet on kategorioitu alaotsikoilla, esittely kuvat selkeästi geneeriset, jotka on saatu valmistajalta ja tässä esimerkissä on valittu moottorisahat. Kuten ylhäällä olevasta kuvasta näkyy, kerrotaan asiakkaalle varasto saldo Varastossa\Ei varastossa indikaattoreilla. Ei varastossa olevia tuotteita ei saa tilattua, eikä sivuilla kerrota onko kyseistä tuotetta tulossa varastoon. Tämä pienentää oikeaa valikoimaa todella pieneksi, esimerkiksi moottorisahoja varastossa on tarkastelu hetkellä vain 4 eri mallia, kun valittavissa on kokonaisuudessaan 15 eri mallia. Tässä asiakkaan on oltava yhteydessä asiakaspalvelun kautta yritykseen itse, etsiessään itse haluamaansa tuotetta. Asiakaspalvelu on toteutettu perinteisellä puhelinnumerolla ja sähköpostilla. Sivulla ei kerrota erikseen, että vastaako joku numeroon kivitalkamyymlän aukioloaikoina, mutta näin voi olettaa.



ETUSIVU > HUSQVARNA MOOTTORISAHA 435 II



HUSQVARNA MOOTTORISAHA 435 II

499,00 € -10 %

449,00 €

sis. ALV, hintaan lisätään toimituskulut

☐ Varastossa

Toimitusaika: 3-5 päivä(ä)

Määrä:

- 1 +

Lisää ostoskoriin

Lisää toivelistaan

Kuvaus

Kevyt ja tehokas yleisäha on äärimmäisen helposti käynnistytävä ja hallittava. Ainutlaatuinen X-Torq®-moottori vähentää polttoaineenkulutusta ja haitallisia päästöjä merkittävästi. Varustettu käynnistystä helpottavilla polttoainepumpulla ja automaattisesti käynnistysasentoon palautuvalla stop-katkaisimella.

Sylinteritilavuus **40,9 cm³**

Teho **1,6 kW**

Suositeltu terälevyn pituus, maks. **45 cm**

Paino (ilman terävarustusta) **4,2 kg**

Hintaan sisältyvät:

Teräsuoja

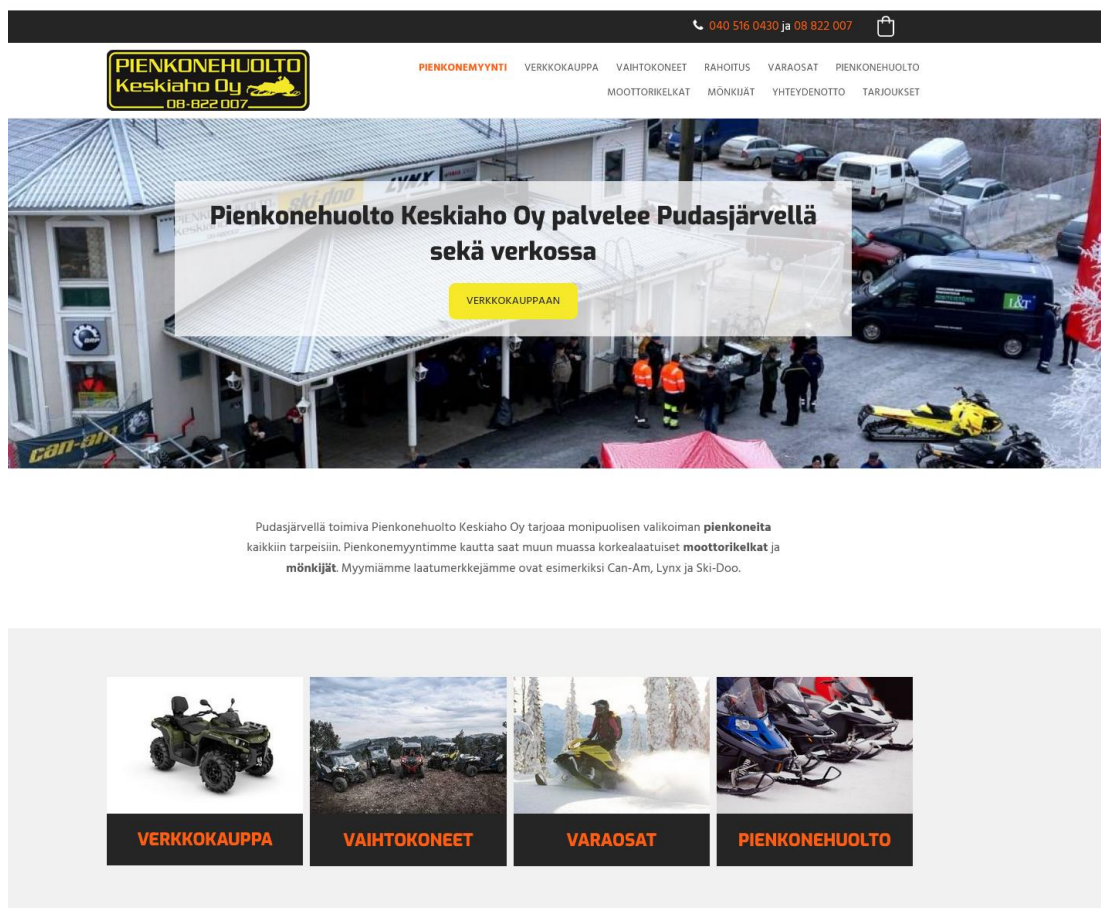
Kuva 3. Kuvakaappaus verkkokaupan tuotekuvauksesta (MT Huoltamo OY, 2023)

Itse tuotteiden kuvaukset on tehty pelkistään, jossa kerrotaan lyhyt kuvaus tuotteista ja arvioitu toimitusaika. Toimitus onnistuu verkkokaupassa Postin, Matkahuollon ja Schenkerin kautta. Postilla ja Matkahuollolla on myös kotiin-kuljetus mahdollinen.

MT Huoltamo OY on lisännyt verkkokaupan tukemaan omaa liiketoimintaansa, josta asiakas, joka ymmärtää mitä hakee voi tilata tuotteen suoraan kotiinsa. Niille, jotka haluavat palvelua, voivat ennen liikkeeseen menoa tarkistaa, mitä olisi heti saatavilla. Huono puoli tässä verkkokaupassa on selkeä päivitysten pieni määrä. Esimerkiksi minkä takia esitellä tuotteita, joita ei ole varastolla ja ei kerrota tilausnopeutta verkkosivuilla, tämän ei tarvitsisi edes olla päivän tarkka, vaan suuntaa antava. Voi olla, että tuotteet, joita ei ole varastossa, ovat

tilaustuotetta maahantuojalta, jolloin riippuu kuinka hyvän sopimuksen ovat tehneet, tuotteen kun voi saada toimipisteeseen jopa 7 päivän päästä.

Seuraava verkkokauppa, jota tutkitaan, on yrityksen 2005 vuonna perustetun Pienkonehuolto Keskiahon toteuttama ”pienkonehuolto.fi”. Toimipaikka sijaitsee Pudasjärvellä, Pohjois-Pohjanmaalla, jossa asuu noin 8000 asukasta. Heti ulkonäöstä voi sanoa, että on käytetty persoonallista lähtökohtaa, tehdäkseen asiakas tervetulleeksi sivustolle.



Kuva 4. Kuvakaappaus verkkokaupan pääsivulta (Pienkonehuolto Keskiahon OY, 2023)

Kuvat on sommiteltu hyvin sivustoon ja ylhäällä näkyy selkeästi mitä tarjotaan. Sivustolta löytyy selkeästi pääotsikot, joiden alta löytyy alaotsikot. Tämä yritys myy mönkijöitä, moottorikelkkoja ja pienempiä pienkonetuotteita aina

moottorisahoista ruohonleikkureihin. Saldot on ilmoitettu numeraalisesti, joka helpottaa asiakkaalle hahmottamista paljonko mitäkin tuotetta on heti saatavilla. Verkkokauppa ostokset onnistuvat helposti sivuilla ja toimitus tapahtuu Postin tai Matkahuollon kautta, mutta kotiinkuljetusta ei voi valita.

Verkkosivuun on integroitu sosiaalisen median kanava Facebook, jota on viimeksi päivitetty kuukausi sitten. Sivulla tulee muutamia 3 kuukautta vanhoja tarjouksia, eli ei päivitellä niin tarkasti. Verkkokaupan toiminta-ajatus on suora myydä pienkoneita, pois lukien uusia mönkijöitä ja moottorikelkkoja. Varaosia ei voi ostaa verkon kautta, vaan kehoitetaan olla yhteydessä. Pienkonehuollon tuntiveloitus on avoimesti ilmoitettu, joka kertoo läpinäkyvyydestä, iso plussa. Huomiona on verkkosivuille integroitu ”nettimoto.fi” -rajapinta, joka esittelee toisella sivustolla myynnissä olevia uusia ja käytettyjä tuotteita suoraan verkkokaupan sivulla, ilman sivustolta pois siirtymistä. Tästä voi arvioida ilman yhteydenottoa uusien tuotteiden hintoja, kun mönkijöiden ja moottorikelkkojen sivulla ei ole muuta kuin linkkejä maahantuojaan aineistoon kyseisiä koneista. Hinnan saa selville vain ottamalla yhteyttä, tai käymällä vaihtokoneet välilehdellä.

Sivusto on toteutettu näyteikkunaksi yrityksen kivijalkamyymälälle, jos toimipaikka sijaitsee liian kaukana, pystyy pienemmät ostokset tehdä verkkokaupan kautta.

Kolmantena tutkinnan kohteena on VK-Motors Oyn ”vk-motors.fi” verkkokauppa. Yritys on perheyritys, joka on perustettu alun perin Virroille Pirkanmaalle 1980, josta muotoutunut nykysijainnille Ruovedelle vuonna 2010 kantatien 66 varrelle, toimiva pienkonealan yritys.

Yli 100€ tilauksiin ilmainen toimitus (alle 10kg tuotteet), tervetuloa verkkokauppaamme!

VK-MOTORS OY

VESILLE MÖNKIJÄT KELKKAILU PIHA & METSÄ 2 & 4 -PYÖRÄISET PERÄKÄRRYT VAATETUS OUTLET

HUOLTO JA SÄILYTYS RABBITUS VK-MOTORS OY YHTEYSTIEDOT

HONDA

VARAA LINKOSI NYT!
03 474 0040

VK-MOTORS OY
KAUKKONEN | RUUVESI

HSS 1380A ETD -LUMILINKO 5 990 €

HSS 760A ETD -LUMILINKO 4 680 €

HSS 970A ETD -LUMILINKO 5 590 €

HAE TUOTTEITA Etsi

Heti toimitukseen

 CAN-AM OUTLANDER PRO HD5 GNL TR 23 / DESERT TAN / 2023 0001HPH00 Varastossa 10090.00 € 8137.10 € alv. 0% Lisää koriin Tuotetiedot	 FASTER 460i & HONDA BF50 2023 FA5460I5021 Varastossa ovh. 27590.00 € 21990.00 € 17733.87 € alv. 0% 30 päivän alin hinta: 21990.00 € Lisää koriin Tuotetiedot	 CAN-AM MAVERICK TRAIL BASE T 700 CATALYST GRAY 2023 0007RPG00 Heti saatavissa 16290.00 € 13137.10 € alv. 0% Lisää koriin Tuotetiedot
---	--	--

Kuva 5. Kuvakaappaus verkkokaupan pääsivulta (VK-Motors OY, 2023)

Verkkokauppa on tehty erittäin kutsuvan näköisesti, muuttuvalla etusivun mainoslaatatalla ja heti toimitukseen saatavilla tuotteilla, eli niillä mitä kivijalkamyymälässä on kasattuna valmiina. Valikoima kyseisellä yrityksellä on laajempi kuin aikaisemmat tutkinnan kohteena olevat. Mönkijöiden, moottorikelkkojen ja muiden pienkoneiden lisäksi, tässä yrityksessä myydään myös moottoriveineitä ja vesijettejä. Löytyy uusien koneiden hinnat suoraan sivulta ja varastossa olevat on kerrottu erikseen. Tämä helpottaa suuresti asiakkaan ostopäätöstä. Tietenkin huono puoli on, että hintavertailun kohteeksi tuote joutuu herkemmin, kun uuden tuotteen hinta on saatavilla.

Myös muiden sivustojen rajapintoja käytetty hyödyksi, verkkokaupassa löytyy käytettyjä tuotteita varten "nettimoto.fi" ja "nettivene.fi" verkkokaupat suoraan verkkokaupan sivulta, ilman, että toiselle sivulle tarvitsee siirtyä.

Isona erona aikaisempiin verkkokauppoihin on ihmisläheisyys, sivulta löytyy tuotteiden lisäksi yritystarina kuvineen. Henkilöstöstä kerrotaan, ketkä olisivat sinulle uuden tuotteen myyjä tai kuka huoltaisi sinun moottorisahas, jos tuot sen huoltoon. Selkeästi toimiva konsepti, yrityksen menestykseen perustuen, josta myöhemmin lisää.

Yli 100€ tilauksiin ilmainen toimitus (alle 10kg tuotteet), tervetuloa verkkokauppaamme!

VK-MOTORS OY

HUOLTO JA SÄÄLYTYS RAKENTAMINEN VK-MOTORS OY YHTEYSTIEDOT

VESILLE MÖNKIJÄT KELKKAILU PIHA & METSÄ 2 & 4 -PYÖRÄISET PERÄKÄRRYT VAATETUS OUTLET

VK-Motors Oy / PIHA & METSÄ / STIHL tuotteet ja tarvikkeet / Moottori- ja oksasahat / Moottorisahat yleiskäyttöön

← Takaisin

STIHL MS170 MOOTTORISAHA 2-MIX

11302000299 | Tarkista saatavuus myyjältä

Kompakti, vankka 1,2 kW moottorisaha 2-MIX moottorilla

229,00 €

184,68 € alv. 0%

1 Lisää koriin

Pyydä tarjous

Tekniset tiedot Lisäosat

Turvallisuustiedote

Ohjeet moottorisahan turvalliseen käyttöön ovat välttämättömiä mahdollisten vaaratilanteiden tunnistamiseksi tai arvioimiseksi. Käytä aina suojavaatetusta ja -varusteita. Jos jokin on epäselvää, suosittelemme noutamaan moottorisahan myymälästä. Lisätietoa [täältä](#)

Jos haluat lisätietoja, ota yhteyttä STIHL yhteyshenkilöön.

Ääniteho dB(A) 4):	111
Äänenpaine dB(A) 4):	100
Tärinätaso vasen/oikea m/s² 3):	6,9/6,4
Terälevyn pituus cm:	30
Teho-painosuhte kg/kW:	3,4
Tilavuus cm³:	30,1
Teho kW/hv:	1,2/1,6
Säiliön tilavuus l:	0,25
STIHL Ollomatic teräketju:	3/8" PM3 1,1 mm, artnr. 36.100.000.044
Paino kg 2):	4,1
Kokonaispaino kg 1):	4,57

Kuva 6. Kuvakaappaus verkkokaupan tuotesivulta (VK-Motors OY, 2023)

Tuotesivuilla on laajasti kerrottu tuotteesta ja ostamisen lisäksi voi pyytää tarjouksen tuotteesta, joka voi aktiiviselle ostajalle tulla paremmaksi vaihtoehdoksi. Ostaminen onnistuu suoraan sivulta ja toimitus onnistuu Matkahuollon ja Postin kautta. Kotiinkuljetusta ei voi valita.

Tuotekatalogi on todella suuri, joten ei kaikkea ole järkevää pitää itsellään varastossa. Tätä paikkaamaan yritys kertoo, että se on tehnyt jo kymmenen vuotta yhteyttä Suomen suurimman maahantuojaan kautta "OY Brandt AB" kautta, jonka kanssa logistiset ajat on varmasti vuosien aikana hiottu todella

pieneksi. Tämä on kilpailuetu yritykselle kuin myös kiireelliselle asiakkaalle tärkeä, joka ei jaksaa kuukausia odottamaan tuotettaan.

Näillä kolmella verkkokaupalla on hyvin erilainen tapa toteuttaa verkkomyynti. Ehkä yhtenä indikaattorina verkkokaupan tasolle voi löytyä yritysten taloudellisesta tilanteesta. Jos yrityksellä menee huonosti, ei haluta panostaa yhtään muuhun kuin ydintoimintaan, johon verkkokaupan päivittäminen ei kuulu. ”Finder.fi” -sivuston kautta saa mielenkiintoista dataa Suomessa toimivista yrityksistä ja sieltä voi katsoa myös yritysten liikevaihto ja liikevoitto/tappio. MT Huoltamon OY:n 2022 liikevaihto oli 1,5 milj. ja liiketappio 133 t€. Pienkonehuolto Keskiaho OY:n 2022 liikevaihto oli 1,8 milj. ja liikevoitto 87 t€. VK-Motor OY:n 2022 liikevaihto oli 7,3 milj. ja liikevoitto 220 t€. (*Finder.Fi Yrityshaku - Yritystiedot, Taloustiedot & Päättäjätiedot, 2023*)

Näiden lukujen valossa näkee, että sillä on väliä, minkälainen kokemus on verkkokauppa potentiaaleille asiakkaille. Pahimmassa tapauksessa pelkästään huono verkkokauppa kokemus voi kääntää asiakkaan tekemästä ostopäätöstä. Toimiva verkkokauppa kivijalkamyymälän tukena on tärkeä ja selkeästi ihmislähtöisestä näkökulmasta saadaan paras suomalaisiin pureva liike-toiminta.

3.4 henkilöstö

Kuten on aikaisemmin opinnäytetyössä käyty lävitse, Suomessa on paljon toiminimiyrittäjiä eli yksinyrittäjiä. Silloin pääsääntöinen elinkeino työllistää vain yrittäjän itse. Jos halutaan hakea kasvua, tulee yleensä eteen rekrytoida ensimmäinen työntekijä avuksi liiketoimintaan. Tässä kohtaa on myös järkevää muuttaa yritysmuoto osakeyhtiöksi. Henkilöstön rekrytointi voi olla suuri askel pienelle yritykselle ja sen haluaa onnistuvan. Tässä kappaleessa pureudumme mitä valmiuksia pitää olla, jotta voi onnistuneesti kehittää yritystä henkilöstöä rekrytoimalla.

Ensimmäisenä kohtana mikä pitää huomioida, onko tarpeeksi työtehtäviä, joihin voisit hyödyntää uuden työntekijän tuomaa osaamista tai onko itsellä tietotaitoa sitä opettaa toiselle. Kun töitä riittää enemmän kuin itse kerkeää tehdä voi olla aika miettiä työntekijän hankkimista.

Taloudellinen puoli tulee nopeasti esille uuden työntekijän rekrytoimisessa, onko yrityksen taloustilanne tarpeeksi hyvä. Nyrkkisääntönä voi pitää, että työntekijälle bruttopalkkana maksettavan osuuden lisäksi työntekijäkuluja voi laskea 50 % enemmän. On erilaisia lakisääntöisiä vakuutuksia ja pitäähän työntekijälle maksaa palkallisen loman aikana, kun työntekijä ei ole töissä. (Yrittäjät, 2023)

Palkkaaminen yrityksen alkuvaiheessa varsinkin on suuri kulu, jota ei ehkä pysty hyödyntämään yhtä nopeasti kuin kolmatta ja neljättä työntekijää. Silloin voi alkuun auttaa kompensoimaan kuluja eri tuet, joita voi saada uuden työntekijän rekrytointiin. Palkkatuki on työ- ja elinkeinotoimiston osoittama tuki pitkäaikaistyöttömän nuoren henkilön tai vaikka osatyökykyisen palkkaamiseen yritykseen. Palkkatuki voi olla 50 % palkkauskustannuksista. Tämä tuki voi olla siinä kohtaan hyödyllinen, jos vasta valmistunut työtön työnhakija ei löydä oman alan töitä. (Yrittäjät, 2023)

Toinen tuki palkkaukseen on oppisopimuskoulutus. Eli koulutus tapahtuu työtä tehdessä yhteistyössä yrityksen ja ammattikoulun kanssa. Tätä tuetaan rahallisesti, koska oletetaan, että oppisopimuksessa olevaa pitää tukea intensiivisemmin työpaikalla, vieden resursseja muualta. Oppisopimuskoulutus on kuitenkin mahtava tapa opettaa uusi työntekijä työhönsä. Oppisopimukseen tulevan työttömän työnhakijan koulutukseen voi saada tukea TE-toimistolta. Tuen määrä yritykselle on 50 % palkkauskustannuksista, mutta jos kyseessä on opiskelija, oppilaitos maksaa noin 100–200€/kk koulutuskorvausta yritykselle. (Yrittäjät, 2023)

Jatketaan opiskeluaiheesta, yrityksellä voi olla jo työntekijätilanne hyvällä tolalla, mutta aina pitää miettiä tulevaa. Tällöin voi tulla ajankohtaiseksi tehdä yhteistyötä paikallisen ammattikoulun kanssa työharjoittelun uusille toivoille.

Yritys saa uuden mahdollisen työntekijän opiskelujen aikana tai tutkinnon valmistuttua ja opiskelija pääsee suorittamaan pakollista harjoitteluaan. Eri koulutusasteella on nykyään harjoittelua. Peruskoulun TET-päivistä aina yliopiston työharjoitteluun.

3.5 yritysostot

Yritysostoja voi tehdä usealla eri tavoilla. Voi olla useamman vuoden toiminut yritys, joka haluaa kasvattaa markkina-alaansa ostamalla kilpailijoita ulos. Voi olla myös mahdollista ostaa eläköityvältä yrittäjältä yritys, jolloin voi päästä suoraan liiketoiminnan päivittäiseen toimintaan heti kiinni. Tässä kappaleessa pohditaan mitä hyötyjä voisi olla yritysostolla, kun haluaa ottaa haltuun toimivan yrityksen.

Ensimmäisenä pitää etsiä yritys, minkä olisi kiinnostunut ostamaan, alalta johon haluaa yrittäjäksi. Useammat yritykset eivät aktiivisesti hae jatkajaa yritykselleen, vaan asia muhii yleensä takaraivossa. "Yrittäjät.fi" -sivuston mukaan vuonna 2021 tekemässä tutkimuksessa noin 85 000 yritystä on vaihtamassa omistajaa seuraavan 5 vuoden kuluessa (Yrittäjät.fi, 2023). On siis suuri mahdollisuus jatkaa jo olemassa olevaa yritystä. Miten sitten nämä yritykset löytävät? On eri sivustoja, jossa aktiivisesti myydään omaa yritystä jatkajalle, yleisin syy voi olla henkilökohtaisen tilanteen muuttuminen tai eläkkeelle jääminen. Aina ei ostoaikeissa oleva uusi yrittäjä löydä juuri sitä yritystä mitä haluaa ostaa. Tällöin täytyy antaa aikaa itselleen ja jatkaa etsimistä myöhemmin. Jos potentiaalinen yritys löytyy, pitää muistaa muutama ohjenuora. Ostoprosessi kannattaa aloittaa ajoissa, yrityksen ostoprosessi voi kestää jopa vuoden, joten sinun ostajana, pitää sitoutua pitkäksikin aikaa sille, että saat prosessin loppuun. Muista kääntyä asiantuntijoiden apuun, jos on jotain, jota et täysin ymmärrä. On monia sopimuskiemuroita, joita vaan perehtyneet tietää, jolloin kääntymällä aikaisessa vaiheessa asiantuntijoihin säästää itseltään unettomia öitä. (Yrittäjät.fi, 2023)

Kun suunnittelee ostavansa toimivan yrityksen, pitää vaatia kaikki mahdollinen tieto, se on hyvä myyjän ja ostajan kannalta, koska vain parhaimmalla tiedolla, ostaja voi laskea yrityksen tulevaisuuden potentiaalin ja myyjä laskee ostajan riskiä ja parantaa myyjän mahdollisuutta saada pyydetty hinta yrityksestään ostajalta. (Yrittäjät.fi, 2023)

Tästä seuraava askel on hyvän ostostrategian laatiminen, esimerkiksi mistä rahoitus tähän kaikkeen. Yleensä yrityskaupat rahoitetaan ostajan omilla varoilla ja pankkilainalla. Pankkilainan saaminen on haastavampaa saada yrityskauppaan kuin samanhintaiseen kiinteistökauppaan. Monet pankit räätälöivät lainatarjouksia juuri sinulle sopivaksi ja ne voivat myös kieltäytyä lainan antamisesta, jos ostettavan yrityksen taloustilanne on erittäin huono. Rahoitusta voi myös hakea esimerkiksi Finnveran kautta, jolloin katsotaan, löytyykö yrityksestä potentiaalia tulevaisuuden haasteisiin.

Kauppakirjojen laatiminen tulee tämän jälkeen ajankohtaiseksi, kun pitää käydä kaikki eri skenaariot lävitse. Kauppakirja pitää tehdä kattamaan kaikki tilanteet, kenelle omistusoikeus menee, tuleeko kaupassa myös maankäyttöoikeus vai vuokrausoikeus. Tämä kaikki on tärkeää, koska yrityskaupoissa ei ole kuluttajansuojaa. Jälkikäteen on tehotonta vedota, ettet ymmärtänyt mitä kauppakirjoissa sovittiin. (Yrittäjät.fi, 2023)

Toimivan yrityksen ostaminen on yksi keino lisätä oman olemassa olevan yrityksen markkina-alaa tai aloittaa yrittäminen, kun on yritys, jota vie eteenpäin omalla visiolla. On monia asioita, mitä pitää ottaa harkintaan, jos ostaa yrityksen osaksi omaa olemassa olevaa yritystä, tai aloittaa yrittämisen olemassa olevan yrityksen uutena omistajana.

3.6 toimintaympäristö eli toimipaikan sijoitus tutkimuskysymys

On yrityksiä, jotka myyvät tuotteita tai palveluita, jotka eivät ole sidoksissa maantieteelliseen sijaintiin. On yrityksiä, jotka myyvät toimipaikasta paikallisille tai kauempaakin tuleville asiakkaille tuotteita tai palveluita. On myös yrityksiä,

jotka palvelevat asiakkaita, käyvät ne verkkokaupassa tai toimipisteellä, eli kivijalkamyymälässä. Tässä tutkimuskysymyksessä pohditaan, mikä olisi paras sijainti toiminnalle, joka keskittyy kivijalkamyymälään. Otamme esimerkkitaupauksen, jolla pohditaan eri tapoja, miten voi päättää mikä olisi paras sijainti kivijalkamyymälälle, joka saavuttaisi mahdollisimman paljon kohdeyleisöä, eli asiakkaita, jotka ostaisivat myymälän tarjoamia tuotteita paikanpäällä.

Kulkuyhteydet ovat yksi tärkeimmistä asioista, onnistuneelle toimipaikalle. Jos kyseessä on vähittäistavarakauppa, vaikka S-Market, ei se voi sijaita turhan kaukana suurimmasta osasta asiakkaita. Vaikka pienessä 10000 asukkaan kunnassa, jossa suurin osa asuu 5 kilometrin päässä torista (yleinen määritelmä keskustalle), ei S-Market voi sijaita 30 kilometrin päässä keskustasta syrjäisellä kylällä. Tämä olisi haitallista, ei vain logistisesti, vaan myös asiakkaiden näkökulmasta, jotka eivät voi käydä ostoksilla kaupassa sujuvasti ja helposti.

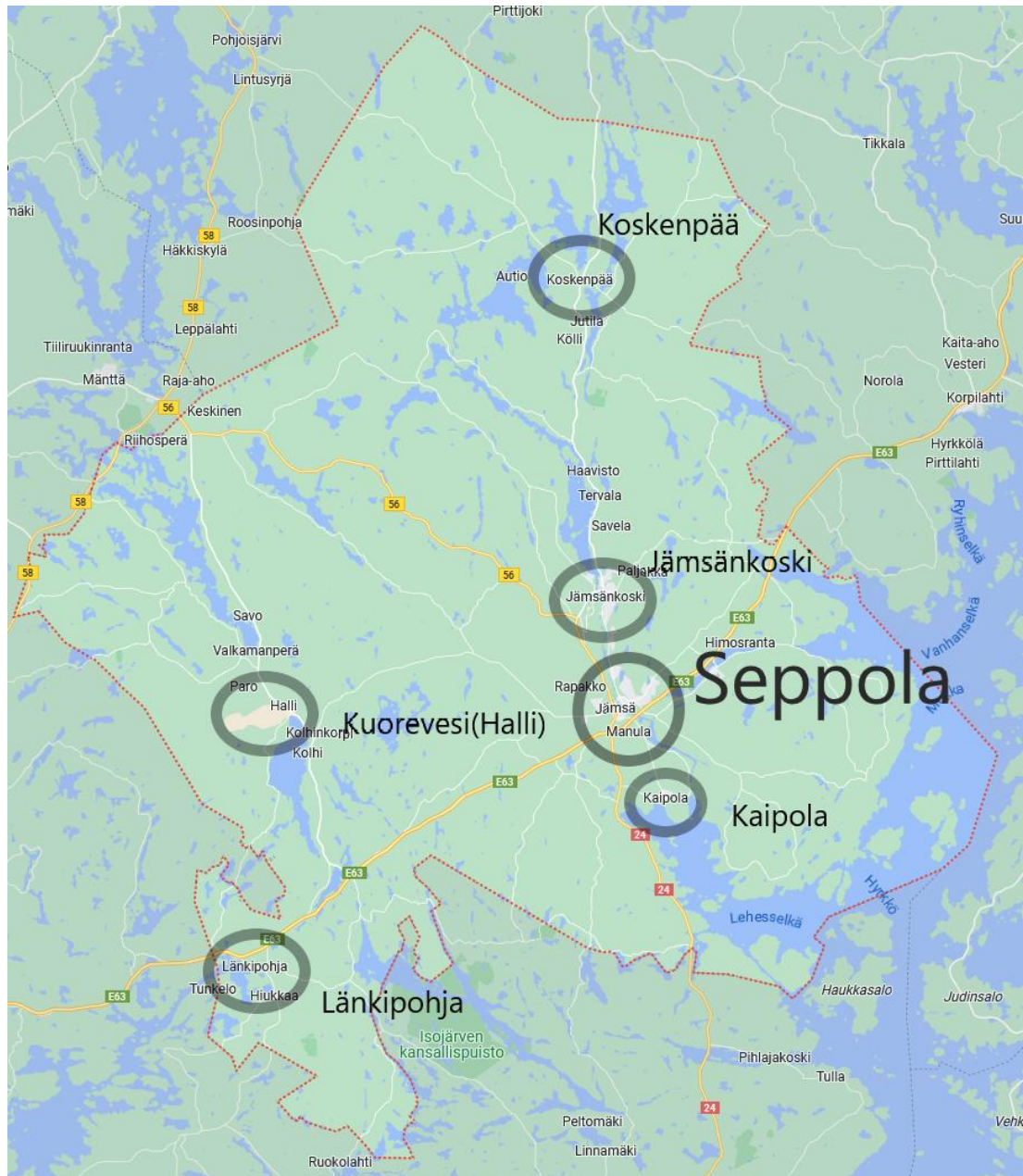
Erikoispalveluita tarjoavien yritysten perässä ollaan valmis menemään kauemaksikin tarvittavien palveluiden perässä, kuten huoltopalvelut, kun taas päivittäistarvikkeiden perässä ei niinkään, kuten päivittäistavarakaupat. Kuitenkin optimaalisin liikepaikka on se mikä on asiakkaalle hyvällä paikalla ja jonne on helppo pistäytyä, eli kulkureitin varrella.

Tästä suhteellisesta etäisyydestä asiakkaiden ja myymälöiden välillä puhutaan myös nimellä mediaanissijaintiteorian. Jossa selvitetään kohderyhmän suhteellinen asiakasetäisyys toimipaikkaan ja lasketaan missä kohtaan suurin määrä asiakkaista olisi minimissään valmis kulkemaan palveluiden perässä. Tämän tuloksen minimi on se tehokkain sijainti annetussa kontekstissa, eli sijoituspaikassa, joka voisi olla kaupunki. (Mannila, 2021)

Tutkitaan esimerkin kautta mikä voisi olla potentiaalinen toimipaikan sijainti. Esimerkki talousalueena on kaupunki nimeltä Jämsä. Perustietoja Jämsän kaupungista, Tilastokeskuksen mukaan Jämsässä asui vuoden 2022 lopulla 19 347 asukasta, josta ikä jakauma on alle 15-vuotiaita 11,8 %, 15–64-

vuotiaita 54,2 % ja yli 64-vuotiaita 33,9 %. Alueella asuvasta väestöstä työllistä työvoimaa on 7137 asukasta, josta työssäkäyviä on 77,3 %. (Tilastokeskus, 2023)

On hyvä ottaa huomioon missä päin kohde kaupunkia potentiaaliset kohderyhmän edustajat asuvat, eli asukkaat. Benet OY teki vuonna 2018 tutkimusta Jämsän kaupungista, jossa selvitettiin osana tutkimusta, missä taajamissa Jämsän asukkaat asuvat vuonna 2016. Silloin kaupungissa asui 21 219 asukasta 1824km² pinta-alalla, josta 253km² vesistöä. Kaupungissa tunnistetaan 6 eri taajamaa, joissa asui seuraavat määrät ihmisiä. Ydinkeskustassa Seppolassa asui 7553 asukasta, Jämsänkoskella 5841, Kuorevedellä (Halli) 2116, Länkipohjassa 878, Koskenpäällä 726 ja Kaipolassa 743. (Oikari et al., 2018)



Kuva 7. Jämsän kuntaraja ja taajamien sijoitus alueella (google.com/maps, 2023)

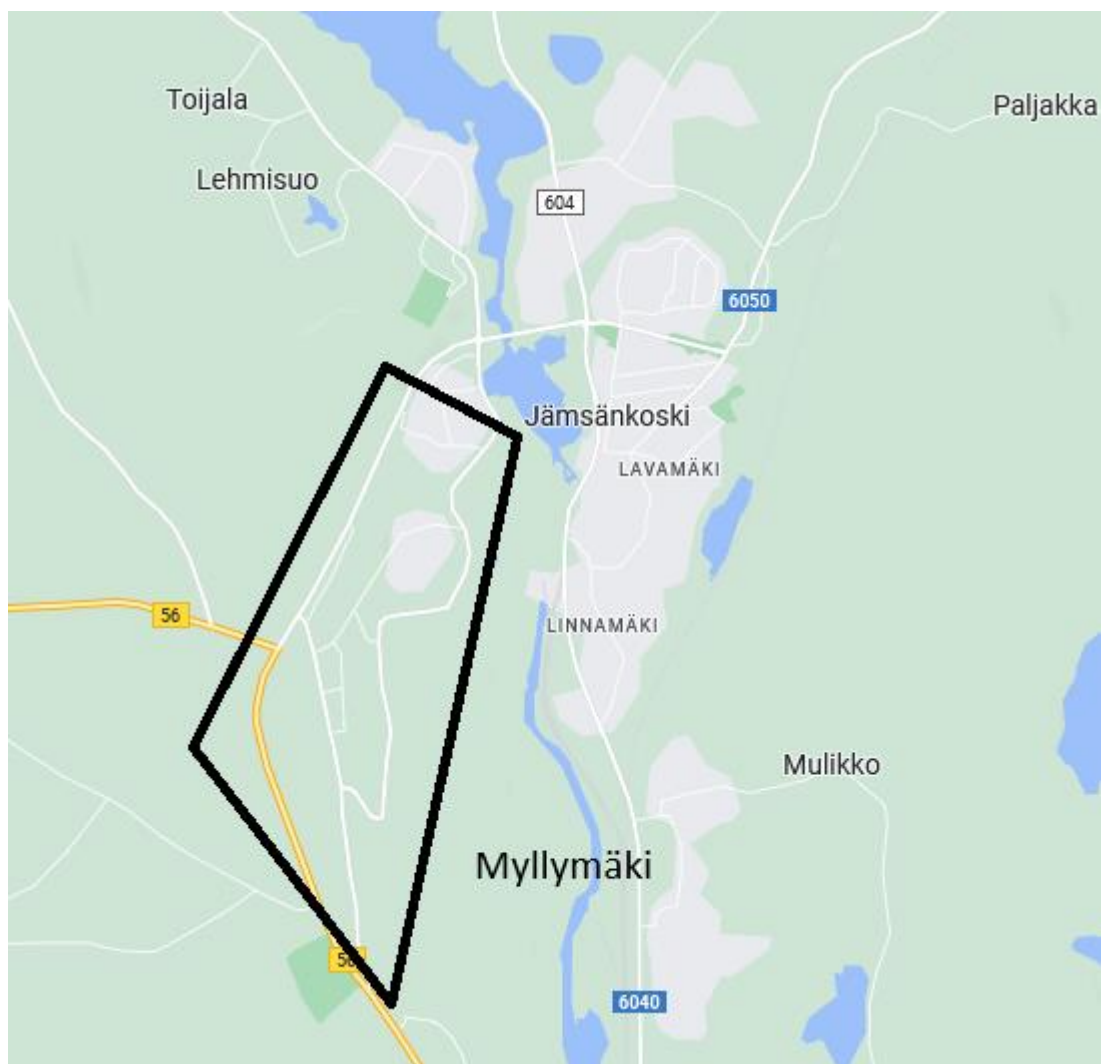
Tästä voimme päätellä arvion, missä päin maantieteellisesti eniten asukkaita asuu Jämsässä, joka taas helpottaa optimaalisen toimipaikan valitsemisessa pienkoneyritykselle.

Maantieteellisesti suurimman asiakaskunnan tavoittaa Seppolan ja Jämsänkosken alueella, näiden välimatka toisistaan on noin 7 km. Ja tällä alueella asuu yli puolet Jämsän asukkaista, Benet OYn tekemän tutkimuksen mukaan.

Tässä kohtaan on hyvä todeta, että mitä varten toimipaikka on, onko se netin kautta kunto-ohjelmia myyvän yrittäjän toimitila, vai fyysisiä tuotteita paikallisille myyvä yritys. Valitaan tässä kohtaan fyysisiä tuotteita myyvä yritys, jolloin toimipaikan sijainnin tärkeys korostuu paikkakunnalla.

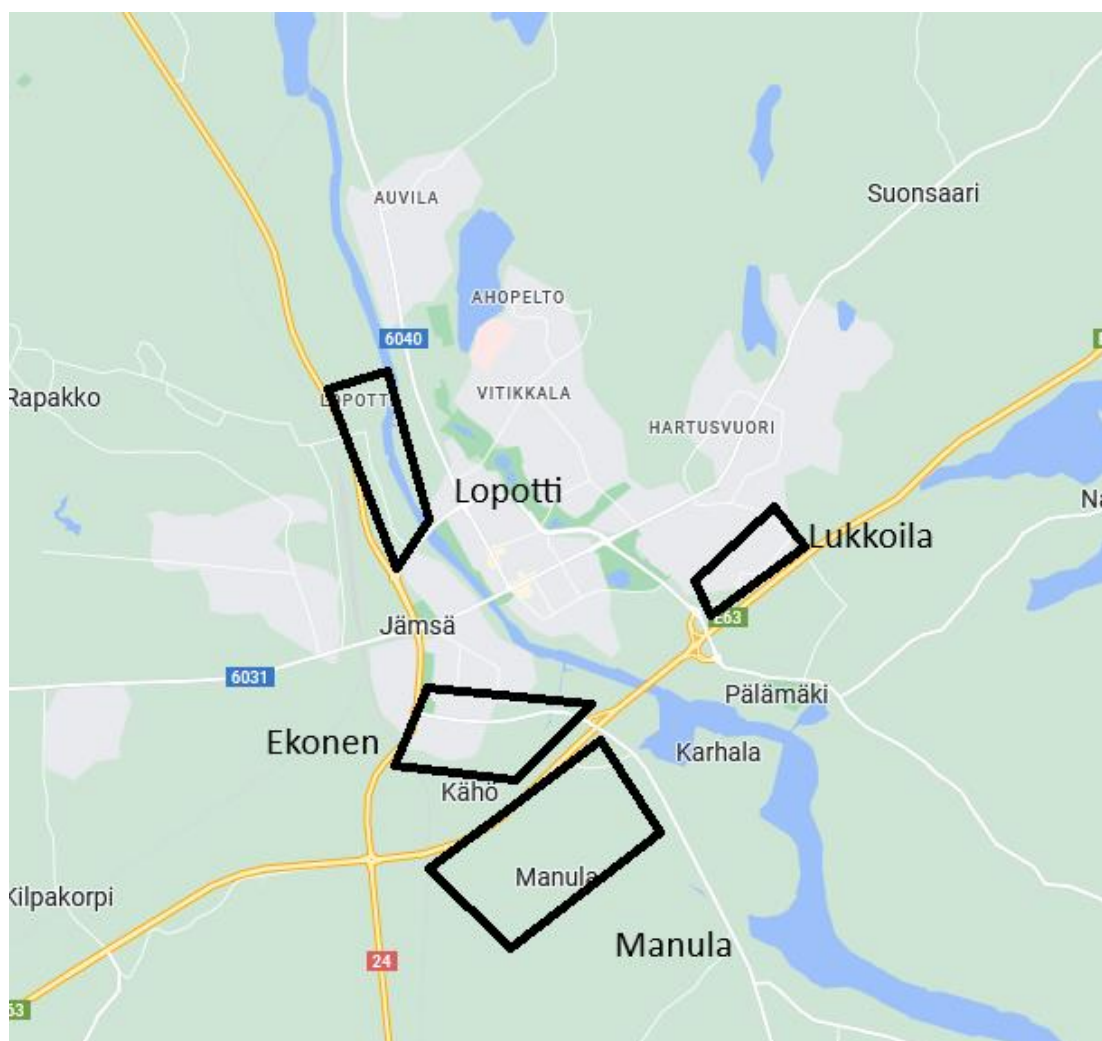
Seppolan ja Jämsänkosken alueella on useita liikekiinteistöjä, joihin voi sijoittua ja teollisuusalueita, jossa on valmiita tiloja ja rakentamattomia alueita. Jossa yrityksen pitää tehdä oma rakennus, mutta sen voi tietenkin tehdä omanlaiseksi.

Teollisuusalueista huomionarvoisia ovat Myllymäki, Jämsänkoskella. Jämsässä Ekonen, Lopotti, Manula ja Lukkoila.



Kuva 8. Jämsänkosken teollisuusalueiden sijoituksesta, Myllymäki ja Myllymäki II (google.com/maps, 2023)

Jämsänkosken teollisuusalueella on uutta ja vanhaa rakennuskantaa ja erikoisuutena on Myllymäki II alue, joka on asfaltoitu, valaistu, teollisuusalue, joka odottaa uusia teollisuuskiinteistöjä. Tämä on rakentamaton alue, josta aikaisemmin mainittu. Isona etuna Myllymäen teollisuusalueelle on se, että siellä sijaitsee ammattikoulu, jossa koulutetaan monen alan eri tulevaisuuden ammattilaisia. Eli harjoittelijatyövoimaa on helposti saatavilla paikkakunnalla.



Kuva 9. Jämsän teollisuusalueiden sijoituksesta (google.com/maps, 2023)

Jämsän puolella, Lopotti on osaksi teollisuusaluetta ja asuinalueetta, jossa on muutama uudempi teollisuuskiinteistö. Ekosen alue on tiuhaan rakennettua

teollisuusaluetta, jossa on monia vuosia toimineita yrityksiä, siellä sijaitsee esimerkiksi rautakauppa. Lukkoilassa on asuinalueita ja teollisuuskiinteistöjä, jossa on esimerkiksi elintarviketeollisuutta. Manulassa sijaitsee tavarakauppaa ja kalustemyymälää ja muutamia hallikeskittymiä, jossa toimii myös pienkonealan yritys.

Näistä teollisuusalueista kiinnostuneelle yritykselle yrityskohtaiset tarpeet eriyttäisivät alueiden houkuttelevuuden toisistaan, joten ei voida tehdä lopullista johtopäätöstä vielä. Täytyy havaita, mihin yritys toimipaikkaa tarvitsisi, jolloin esimerkiksi voidaan todeta, että keskustorin läheisyydessä äänekäs pienkonekauppa ei olisi ideaali jo kantautuvan melun takia ympäristöön.

Kuitenkin katsotaan sen perusteella, että toimipaikka houkuttelisi potentiaalisia asiakkaitaan mahdollisimman paljon eli olisi lähimpänä Seppolan ja Jämsänkosken asukkaita, jossa asuu eniten ihmisiä, kuten aikaisemmin käytiin läpi. Tältä kannalta ajattelulta Lopotin teollisuusalue olisi asiakkaille mahdollisimman lähellä, muista paikoista mitä on käyty lävitse. Alueella sijaitsee vanha huopatehdas, joka on ollut useamman vuoden pienellä käytöllä, mihin voi erilaista liiketoimintaa järjestää. Uudemmissa teollisuusrakenteissa toimii rautakauppa, lvi-alan yritys, pienkoneyritys ja ambulanssi päivystyspiste. Tämä alue olisi omiaan tarjoamaan paikallisille palveluita.

Tietenkin loppupelissä yrityksen henkilökohtaiset tarpeet muokkaavat myös aluetta, johon haluaa sijoittua. Jos olisi kyse logistiikka-alan toimijasta valtatie 9 varrella olevat Manula, Ekonen ja Lukkoila olisi varmasti houkuttelevampia teollisuusalueita, johon sijoittua.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Nyt kun on käyty teoriaosio lävitse ja saatu tutkittua vastausta tutkimuskysymykseen, on aika pohtia miten itse käyttäisin oppimaani ja suunnittelisin oman

yrittäjien. Toimeksiantajalle tämä olisi erittäin ajankohtaista opintojen jälkeen, joten tässä opinnäytetyössä käydään läpi suuntaviivat mihin haluaa yrityksen mission suuntautuvan ja millä strategialla toimeksiantaja lähtee itseään eriyttämään suhteellisesti kilpailulla alalla esimerkiksi kaupungissa Jämsässä.

Eli nyt teen liiketoimintasuunnitelman Jämsän talousalueelle sijoittuvasta pienkonealan yrityksestä, käyttäen pohtivaa ajattelutapaa ja tukeutuen aikaisemmin läpi käytyyn teoriaan.

4.1 Yritysmuoto

Yritys lähtisi alusta liikkeelle osakeyhtiönä, koska tällöin talousriskit erottuisivat toimeksiantajan henkilökohtaisesta taloudesta. Tämä ei olisi mahdollista toiminimiyrityksestä, jossa yrityksen ja yrittäjän talous olisi sama. Tietenkään tämä järjestely ei luonnollisesti poista kaikkia talousriskejä, vaan minimoi haitat omistajalle. Investointeja ja muuta alkurahoitusta on helpompi hakea osakeyhtiölle, kun osakeyhtiössä on selkeämpi omistajuudenjakosuhte. Kun haetaan henkilösijoittajia, heille on järkevää tarjota osuutta yrityksestä, koska tällöin sijoittajille tulee turvallisempi olo sijoitetulle pääomalle.

Muissa yritysmuodoissa on puolensa, esimerkiksi toiminimi on helpoin aloittaa yksin ja pienillä sijoituksilla, jolloin koeponnistaminen markkinoiden tarpeeseen onnistuisi helpoiten. Tämän voi myöhemmin "päivittää" osakeyhtiöksi, kun aletaan siirtää toimintaa suurempiin halleihin ja palkata työntekijöitä.

Pienkoneliiketoimintaan toiminimi toimisi juuri yksinyrittäjyydessä alkuun tässä koeponnistuksessa, ilman suurempia alkuinvestointeja, ehkä jopa valmiina omistavalla kalustolla. Heti, jos mietitään isompia investointeja henkilöstöä ja liiketiloja, ei toiminimi olisi järkevä, tämän henkilökohtaisen velan takia.

Olisi mielenkiintoista kehittää yrityskonsepti, jonka voisi viedä eri paikkakunnille franchising menettelyllä, mutta alkuun tämänlaiseksi sivuliikkeeksi

ryhtyminen ei ole ajatus, koska Suomessa ei operoi pienkonealan franchising ketjua. Useita autoalan ketjuja löytyy ja myös esimerkiksi katsastuspalveluita franchising periaatteella.

4.2 Rahoitusratkaisut

Rahoitusta haetaan alkuun FriendsFamilyFools- metodilla eli haetaan rahoitusta perheeltä ja kavereilta, joilta voisi saada matalla kynnyksellä alkurahoitusta. (Winley, 2015). Tämän jälkeen haetaan starttirahaa alun kehitykseen, kun starttirahaa pitää hakea ennen yrityksen perustamista. Jos on suuria investointeja heti alkuun tarkoitus tehdä, haetaan mahdollisuuksien mukaan Finnveralta takausta pankkilainaa ja myös suoria tukia haetaan, jos liittyvät tähänhetkisiin Finnveran teemarahoitusten kontekstiin, mihin antavat tukea, kirjoitus hetkellä ne ovat vihreään siirtymään liittyvät investoinnit. ELY-keskuksen rahoitusta haetaan maaseututukena, jos toimipiste ei sijoitu maaseudun paikalliskeskuksiin, kuten aikaisemmin ELY-keskus kappaleessa puhuttiin, koska keskustojen tuet ovat pienempiä kuin maaseutu tuet, joka alkaa aika lähellä Jämsän keskustaa.

4.3 Verkkokauppa

Verkkokauppa olisi hyvä pitää heti alkuun mielessä yritystä perustaessa, eli jos ei ole suoraan verkkokauppatoimintoa, pitää inventaariojärjestelmä olla sen tapainen, että verkkokaupan saldo-rajapinta onnistuu jälkiasennuksena. Eli yrityksen toimipaikan varastossa olevan tuotteen saldo "heti saatavilla" oleva kappale määrä päivittyisi verkkokauppaan asiakkaalle näkyväksi.

Muuten verkkokauppa otetaan käyttöön alkuun informaationsivustona, jossa kerrotaan yritystarina ja aukioloajat.

4.4 Henkilöstö

Alkuun henkilöstö minimissään, ennen kuin rahoitus tarkentuu ja asiakaskunta suurenee, ei olisi tarkoituksen mukaista palkata huoltomiestä ja myyjää myymään palveluita ja tuotteita, ennen kuin rahoitus on kunnossa. Olisi ikävää irtisanoa vuoden päästä, kun rahoitusrakenne kuivuu.

Ideaali tilanteessa olisi useita työntekijöitä huollossa ja jälleenmyynnissä.

4.5 Yritysostot

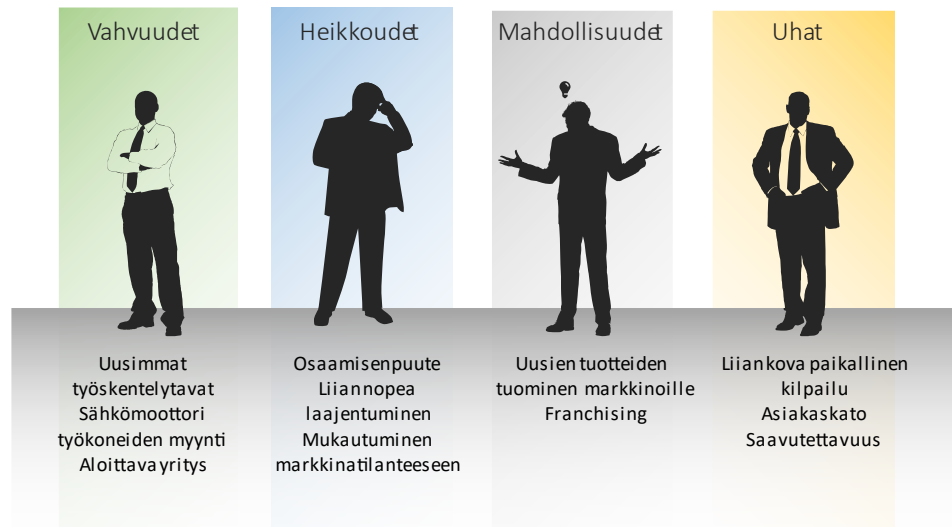
Yritysostoissa pohditaan mahdollisien eläköityvien yrittäjien liiketoiminnan ostoa pienkone alalta Jämsästä, jolloin samalla investoinnilla, saa kilpailua pois, ehkä mentoroimaan muutamaksi vuodeksi ja irtaimiston alkuun omaan yritykseen.

Tämä alkukaluston ostaminen muilta lopettavilta yrittäjiltä luonnollisesti myös vähentäisi suoraa kilpailua uuteen yritykseen ja alentaa investointeihin tarvittavan pääoman määrää.

4.6 Swot analyysi

Seuraavaksi käydään pääpiirteittäin läpi yritystä SWOT-analyysin keinoin.

SWOT Analyysi Pienkoneyritys



Kuva 10. Swot analyysi

4.6.1 Vahvuudet

Selkeimpänä vahvuutena on uusi yritys. Asiakkaiden mielenkiinto herää, kun julkistetaan uuden yrityksen perustaminen paikkakunnalle. Konseptia tuotettiin heti alusta alkaen esille, saat huoltopalvelut ja uudet työvälineet samasta paikasta. Asiakaspalvelun tärkeys korostuu alusta lähtien, koska asiakas haluaa, että häntä kuunnellaan, jos tästä lipsutaan, uutuuden viehätys ei enää auta saamaan asiakasta takaisin.

Erikoisuutena paikalliselle markkinoille tarjotaan sähkötyökaluja, eli yleisesti polttomoottorilla toimivien moottorisahojen, raivaussahojen ja mönkijöiden tilalle sähköllä toimivia. Viimeisten vuosien aikana esimerkiksi moottorisahat ovat kehittyneet niin pitkälle, että hinta on tullut alas ja käyttöaika pidentynyt, niin että niistä on tullut normi kuluttajallekin varten otettava vaihtoehto. Joissain kategorioissa on vielä alkutekijöissä sähköistyminen, mutta tulevaisuuden katsoessa sähköistyminen yleistyy. Tästä muutama vuosi sitten julkaistu ja nykyään myynnissä oleva "Polaris XP Kinetic" täyssähkömönkijä, jota

hyödynnetään työkäytössä. Tämän kaltaisia tuotteita myytäisiin. (*Polaris Finland*, 2023)

4.6.2 Heikkoudet

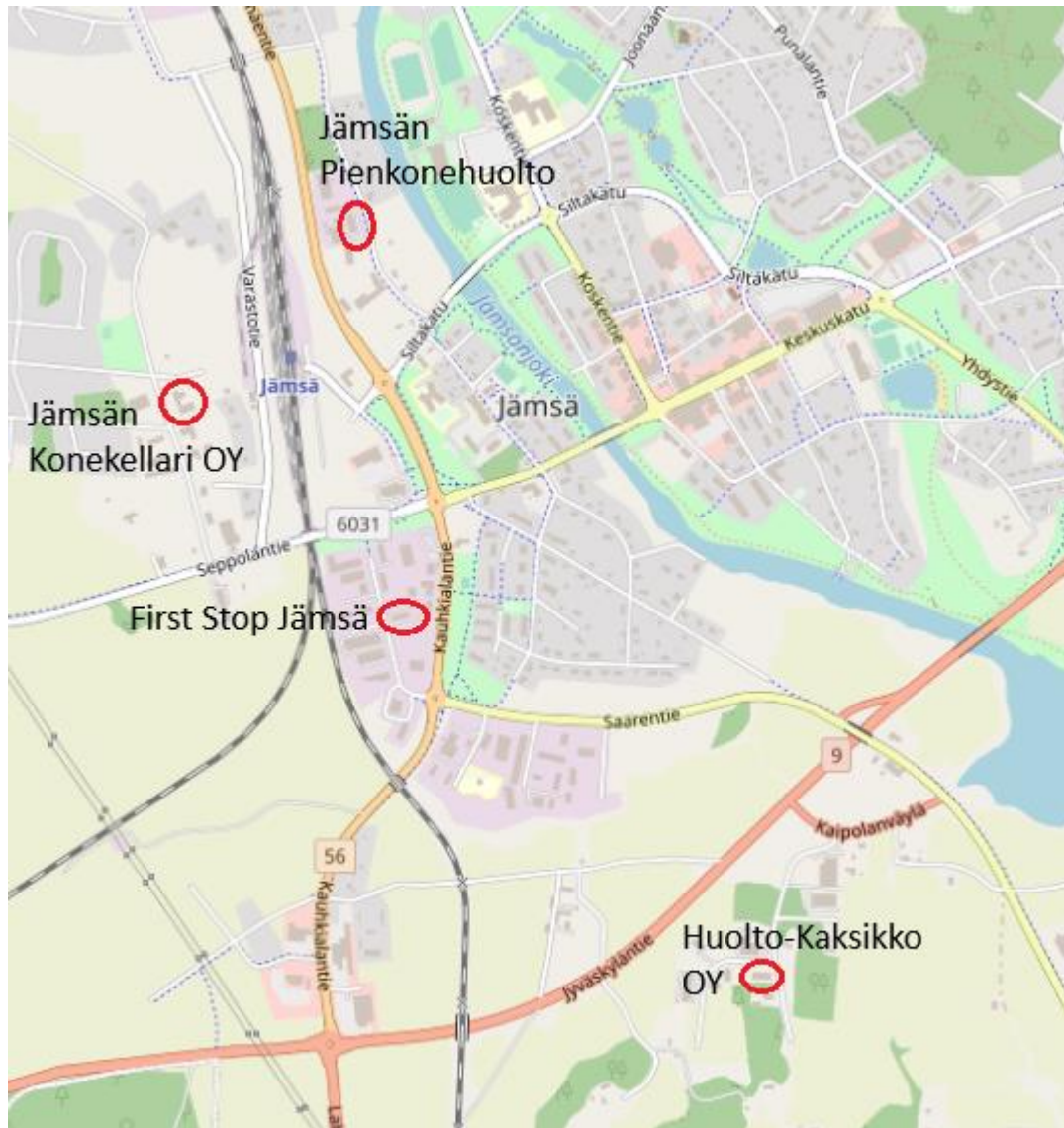
Osaamisen puute, oli se sitten uuden tekniikan ymmärtämisessä tai asiakaspalvelussa, on suuria puutteita, joita pitää minimoida alusta lähtien. Myös liian nopea laajentuminen voi käydä kalliiksi, kun menoja on enemmän kuin tuloja. Jos nähdään, että sähkötyökalut eivät vedäkään paikallisille markkinoille, niin tähän mukautumatta jättäminen, voi kaataa yrityksen.

4.6.3 Mahdollisuudet

Kuten aikaisemminkin puhuttiin, uusien sähköllä toimivien työkalujen tuominen markkinoille antaa erityisalueen, johon eriyttää yritystä. Myös franchising mahdollisuus voisi olla mahdollista myöhemmin, kun brändi on perustettu osaavan henkilöstön ja oikein mitoitettujen vastauksien asiakkaiden tarpeeseen.

4.6.4 Uhat

Pienkoneala Jämsässä on hyvin kilpailtua vuosia paikkakunnalla toimineiden toimijoiden puolesta, paikkakunnalla on päätoimisesti pienkoneita korjaavia yrityksiä noin 5 kappaletta, joista 3 sijaitsee Seppolan alueella. Alhaalla kuva, joka kuvaa näiden maantieteellistä sijoitusta.



Kuva 11. Mahdollisista kilpailijoista Seppolan alueella (cellmapper.net, 2023)

Jämsän Konekellari OY on aikaisemmin tehnyt pääsääntöisesti pienkonehuoltoja, mutta nykyään sijoittuu autonhuoltoon, lisäksi sen kuvaan, koska vieläkin huoltavat pienkoneita myös, mutta vähemmän kuin aikaisemmin. Huolto-Kaksikko Oy on toiminut useamman kymmentä vuotta ja sillä on vahvin paikallinen brändi, myyden ja huoltaen useita merkkejä, siellä myydään myös varusteita ja varaosia. First Stop Jämsä on enimmäkseen renkaiseen sijoittuva liike, joka myös myy Husqvarna moottoripyöriä ja huoltaa myös pienkoneita. Jämsän Pienkonehuolto on toiminut noin 10 vuotta ja siellä huolletaan pienkoneita pääsääntöisesti moottorisahasta mönkijöihin.

Kuten näkyy, paikallinen kilpailu on erittäin kova, joka tuo haasteita uudelle yritykselle. Tämän takia yksi uhka on asiakaskato, kun alkuhuuman jälkeen asiakkaat lopettavat yrityksen palveluiden käytön. Myös asiakkaiden saavutettavuus on yksi uhkakuvista, jos markkinointia ei saada kohdennettua paikallisille, ei asiakkaat myöskään löydä yrityksen palveluita.

4.7 Toimipaikan sijoitus

Nyt olemme käyneet liiketoiminta suunnitelmassa muut kohdat läpi, on aika hypätä tutkimuskysymyksen vastaukseen liiketoimintasuunnitelmassa. Optimaalisin alue asiakkaiden saavuttamisessa olisi Seppolan alue, tarkemmin ajateltuna Lopotin teollisuusalue.

Sillä alueella on teollisuuskiinteistö, joka olisi tilaltaan tarpeeksi suuri mahdollistamaan huoltopuolen ja myyntipuolen samaan liiketilaan. Tämä siis siinä kohtaan, kun on aika suurentaa liiketoimintaa osakeyhtiömuotoon ja palkata työntekijöitä. Mediaanisijaintiteorian mukaisesti, Lopotin teollisuusalue olisi lähimpänä Seppolan ja Jämsänkosken aluetta, jossa asuu yli puolet kunnan asukkaista, kuten aikaisemmin todettu.

Samalla tontilla toimii tällä hetkellä Jämsän Pienkonehuolto, jonka jatkuminen yrityksen siirtyessä alueelle, veisi asiakkaita pois siirtyvältä yritykseltä. Tähän voisi hakea molempia hyödyntävää ratkaisua. Kilpailun poistuessa toimipaikka olisi helposti löydettävissä, koska muutenkin paikalliset ovat aikaisemminkin tulleet viimeiset 10 vuotta samalle paikalle hakemaan vastausta pienkoneisiin liittyviin tarpeisiin.

5 POHDINTA

Opinnäytetyössä tutkimuskysymyksenä oli selvittää paras paikka toimipaikalle esimerkin mukaan. Asiaa tutkittiin väestön sijoituksen avulla, missä päin olisi paras paikka potentiaalisten asiakkaiden läheisyydessä. Tämän lisäksi käytiin läpi teoria osuudessa, mitä yrityksen perustamiseen tarvitaan Suomessa. Sen yrityksen, jonka toimipaikan sijainti oli tutkimuksessa keskiössä. Teorian jälkeen käytiin läpi pääpiirteinen liiketoimintasuunnitelma, jossa havainnointiin SWOT analyysin keinoin toimintamahdollisuuksia ja haasteita.

Tutkimuskysymyksen vastaus oli saatavilla olevan informaation perusteella, Lopotin teollisuusalueella sijaitseva vapaa teollisuushalli, joka saavuttaisi suurimman osan Jämsän asukkaista, ollessaan lähellä Seppolan ja Jämsänkosken alueita, joissa asuu yli puolet kunnan asukkaista. Teollisuushallissa on sopivat tilat pienkonetoiminnalle ja sinne on helppoa kulkea, joten mahdollisille henkilöstölle ja asiakkaille löytyy tilaa. Mahdollisten tukien valossa, toimipaikka sijaitsee maaseudun paikalliskeskuksessa, jonne on mahdollista saada tukea enemmän kuin isommilla kaupunkialueilla, esimerkiksi Jyväskylässä. Verkko-kaupan puolesta sijainti on hyvä, koska Matkahuollon ja Postin toimipisteet sijaitsevat lähetyvillä, joka helpottaa logistiikkaa yritykseltä asiakkaille ja maa-hantuojilta yritykselle. Näiden yllä mainittujen seikkojen perusteella löydettiin optimaalisin toimipaikan sijainti ja päästään hyödyntämään toimintasuunnitelmaa jatkoa ajatellen.

Jatkotutkimuksen aiheena olisi hyvä olla markkinakatsaus, jossa olisi tarkemmin käyty lävitse kuinka suuri osa näistä henkilöistä, jotka asuvat toimipaikan lähellä, tarvitsisi pienkonepalveluita ja paljonko he olisivat valmiita panostamaan näihin palveluihin. Tämä on tärkeätä tietää, koska sähköpienkoneet yleisesti maksavat enemmän alkuinvestointina, vaikka huoltamiskustannukset elinkaaren aikana olisivat pienemmät. Tällöin asiakkaat voivat suosia polttomootoreita pienemmän alkuinvestointikustannuksen näkökohdasta. Tällaisen laajemman tutkimuksen tekeminen olisi hyvä tehdä, ennen kuin aloittaa liiketoiminnan, joka perustuu sähkökoneiden myyntiin.

Tähän opinnäytetyöhöni sain kerättyä eri aiheista laajaa tietoa ja henkilöhaastattelu toi vielä enemmän ”oikean elämän” tietoa, verkkoaineiston lisäksi. Haastattelu tehtiin henkilöhaastatteluna paikan päällä ja äänitteestä kirjoitettu aineisto annettiin tarkistettavaksi haastateltavalle, jolloin saatiin enemmän validiteettia kyseiseen kappaleeseen.

Tulokset asiakassijoittumisen perusteella tehdystä toimipaikan sijaintipäätöksestä perustuu pitkälti 2018 tehtyyn tutkimukseen, jolloin viidessä vuodessa tieto on voinut jo vanhentua. Tästä aiheesta voisi tehdä uudemman otoksen, jolla saataisiin tietoon, onko toimipaikan sijainti esimerkiksi vuonna 2024 vielä validi ratkaisu, vai pitäisikö toimipaikan sijaintia muuttaa, muuttuneen pohjaaineiston mukaan. Tämän hetken tiedon mukaan tulokset ovat validit, ennen kuin uudempaa tietoa on saatavilla, ulkopuolisen tai oman toiminnan takia.

Työssä on käytetty valmista mediaanisijaintiteoriaa, jolla on onnistuttu luotettavasti tutkimaan, missä kohtaa olisi paikkakunnalla paras toimipaikan sijainti, ja tätä menetelmää pystyy hyödyntämään muissa esimerkkitapauksissa, kun laajennutaan uusille paikkakunnille. Tämä mediaanisijaintiteoria edustaa työn luotettavuutta eli reliabiliteettia.

Opinnäyte oli mielenkiintoista toteuttaa toimipaikan sijainnista. Toimipaikan sijaintia ei ole tutkittu vielä paljoakaan, jonka huomasin lähteitä etsiessä opinnäytetyötä varten. Varmasti tulevaisuudessa tästä aiheesta tutkitaan paljon tarkemmin ja oli mielekästä pohtia tätä omaan liiketoimintasuunnitelmaan, josta itselleni on paljon hyötyä tulevaisuuteen.

Opinnäytetyössä ei käytetty tarkoituksella paljoakaan rahasummia, muuten kuin perustamisvaiheessa ja joissain tuissa. Summien käyttäminen olisi tuonut enemmän realistisuutta liiketoimintasuunnitelmaan, mutta tämä jää täytettäväksi itselleni myöhempään vaiheeseen.

Tavoitteeseen päästiin monipuolisella tutkimuksella ja tehokkaalla ajankäytöllä päivätyön ohessa. Pidän itseäni kirjoittajana, joka haluaa kertoa asiasta tiivistysti ja ytimekkäästi. Tässä osa-alueessa kehityin suuresti innostamalla itseni kertomaan aiheesta kuin aiheesta laajemminkin.

LÄHTEET

- ArcGIS-Taajama-alueet ja kaupunki-maaseutuluokitus. (2023). <https://www.arcgis.com/home/webmap/viewer.html?web-map=816018cf62ef40899ca26b8d17e24902>
- Cellmapper.net. (15.11.2023). Noudettu sivulta <https://www.cellmapper.net>
- Finder.fi yrityshaku - Yritystiedot, taloustiedot & päättäjätiedot. (2023). <https://www.finder.fi/>
- Google Maps. (12.11.2023). Noudettu sivulta <https://www.google.com/maps/>
- Jämsän kaupungin yrittäjyyspalvelut. (2023). Maaseuturahoitus – Jämsän kaupunki. <https://www.jamsa.fi/tyo-ja-yrittaminen/yrittajan-palvelut/yritys-neuvonta/rahoitusvaihtoehdot/maaseuturahoitus/>
- Keski-Suomen ELY-keskus. (2023). Maaseudun yritystuet uudistuvat 2023-2027. Mikä muuttuu?. <https://www.ely-keskus.fi/maaseudun-yritysrahoitus>
- Kostamo, P., Airaksinen, T., & Vilkkä, H. (2022). *Kirjoita itsesi asiantuntijaksi : opas toiminnalliseen opinnäytetyöhön*. Art House. <https://www.elibslibrary.com/reader/9789518849110>
- Leppänen, M. (19.10.2023). Jämsän Kaupungin Yrityspalvelupäällikkö, Marko Leppänen, henkilöhaastattelu.
- Maaseudun yritysrahoitus - ely - ELY-keskus. (2023). <https://www.ely-keskus.fi/maaseudun-yritysrahoitus4>
- Mannila, M. (2021). *Kulkuyhteydet ohjaavat yrityksen sijoittumispäätöstä*. Vaasan Ammattikorkeakoulu. <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-5784-47-3>
- Mcdonald's Real Estate: How They Really Make Their Money - Wall Street Survivor*. (2022, January 6). <https://www.wallstreetsurvivor.com/mcdonalds-beyond-the-burger/>
- MT Huoltamo OY. (2023). PIENKONEKAUPPA.FI. <https://www.pienkonekauppa.fi/>
- Oikari, S., Pekkanen, J., & Ojaniemi, A. (2018). *UUSIUTUVAN ENERGIAN KUNTAKATSELMUS JÄMSÄN KAUPUNKI*. [https://www.motiva.fi/files/17465/Jamsan_kaupunki - Uusiutuvan energian kuntakatselmus_2018.pdf](https://www.motiva.fi/files/17465/Jamsan_kaupunki_-_Uusiutuvan_energian_kuntakatselmus_2018.pdf)

- Osingot listaamattomasta yhtiöstä - vero.fi.* (2023). <https://www.vero.fi/henki-loasiakkaat/omaisuus/sijoitukset/osingot/osingot-listaamattomasta-yhtiosta/>
- Pienkonehuolto Keskiäho OY.* (2023). *pienkonehuolto.fi.* <https://www.pienkonehuolto.fi/verkkokauppa>
- Polaris Finland.* (2023). <https://www.polarisatv.fi/atv-ranger/ranger/ranger-xp-kinetic/>
- PRH - Kaupparekisteri - Yritysten lukumäärät.* (2023). <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>
- Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki - Palvelut - Työmarkkinatori.* (2023). <https://tyomarkkinatori.fi/palvelut/af2667af-e1b5-43dd-9b46-5e49ad1b1c9c/starttiraha--tuki-aloittavan-yrittajan-toimeentuloon/1>
- Takaukset | Finnvera.* (2023, October 14). <https://www.finnvera.fi/rahoitus/takaukset>
- Tilastokeskus.* (2023). *Kuntien avainluvut | Tilastokeskus.* <https://www.stat.fi/tup/alue/kuntienavainluvut.html#?active1=KU182&year=2023>
- Verohallinto.* (2023). *Kokonaan tai osittain verovapaat tulot - vero.fi.* Verohallinto. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/49011/kokonaan-tai-osittain-verovapaat-tulo/>
- VK-Motors OY.* (2023). *vk-motors.fi.* <https://vk-motors.fi/>
- Yrittäjät.* (2023). *Ensimmäisen työntekijän palkkaaminen-pdf.* <https://www.yrittajat.fi/opaat/opas-ensimmaisen-tyontekijan-palkkaamiseen/>
- Yrittäjät.fi.* (2023). *Yrityksen ostaminen - Yrittajat.fi.* <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-ostaminen-eli-omistajanvaihdos/>
- Yritysmuodot - Yrittajat.fi.* (2023). <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/>
- Yrityspalvelut - Jämsän kaupunki.* (2023). <https://www.jamsa.fi/tyo-ja-yrittamien/yrittajan-palvelut/yritysneuvonta/yrityksen-perustaminen/>
- Winley, R.* (2015). *Friends, Family...Fools?: Who Will You Get To Fund Your Startup.* Forbes.com. <https://www.forbes.com/sites/richwinley/2015/08/21/friends-family-fools-who-will-you-get-to-fund-your-startup/?sh=2a4edc3e3abb>

LIITTEET

Marko Leppäsen haastattelu toteutettu henkilöhaastatteluna 19.10.2023.

Kysymykset:

Ensimmäinen kysymys:

Mitä tukea Jämsän Kaupunki tarjoaa perustettavalle yritykselle (avustus, takaukseen sisältyvä tuki, tuettu laina)?

Toinen kysymys:

Mitä tukea Jämsän Kaupunki tarjoaa vakiintuneelle yritykselle?

Kolmas kysymys:

Mitä muuta tukea Jämsän Kaupunki tarjoaa yleisesti (neuvonta eri rahoitusvaihtoehtoisissa, toimitila vuokraus, yritystoiminnan kehittäminen)?