

Sami Manninen

**RAHOITTAJIEN ARVIONTIKRITEERIT HUOMIOIVA
LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMISEN OPAS**

**RAHOITTAJIEN ARVIONTIKRITEERIT HUOMIOIVA
LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMISEN OPAS**

Sami Manninen
Opinnäytetyö
Syksy 2023
Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma, Terwa-akatemia

Tekijä(t): Sami Manninen

Opinnäytetyön nimi: Rahoittajien arviointikriteerit huomioiva liiketoimintasuunnitelman laatimisen opas

Työn ohjaaja(t): Topi Haapasalo

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Syksy 2023

Sivumäärä: 34

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin eri rahoittajien arviointikriteereitä ja niiden vaikutusta liiketoimintasuunnitelman sisältöön. Työn toimeksiantajana toimii Vitalik Oy, jolla on yritysidea alustapohjaisesta, ravintola-alalle kehitettävästä palvelusta. Tämä idea on vielä ajatuksen tasolla, eikä sille ole kehitelty liiketoimintasuunnitelmaa. Vitalik Oy haluaakin selvittää, minkälaista rahoitusta se voisi mahdollisesti saada ideansa kehittämiseen ennen kuin se aloittaa liiketoimintasuunnitelman tekemisen. Tämä opinnäytetyö ei keskity itse liiketoimintasuunnitelman laatimiseen, vaan se on laadullinen tutkimus, jonka tutkimuskysymyksenä on: Mitkä ovat tärkeimmät tekijät, joita rahoittajat arvioivat liiketoimintasuunnitelmassa, kun he harkitsevat yrityksen rahoittamista?

Opinnäytetyö alkaa kartoittamalla mahdollisia rahoittajia Suomessa, selvittäen kunkin rahoitusvaihtoehdon luonteen, saatavilla olevan rahoituksen määrän, käyttötarkoitukset ja rahoittajien asettamat erityiskriteerit. Seuraavaksi tutkimuksessa syvennyttään liiketoimintasuunnitelman rakenteeseen, tarkastellen kaikkia osa-alueita, jotka ovat olennaisia rahoituksen saamisen kannalta.

Opinnäytetyön tietopohja on kerätty monista rahoitusta ja liiketoimintasuunnitelmaa käsittelevistä verkkoartikkeleista sekä rahoittajien omilta sivuilta. Opinnäytetyössä onnistuttiin löytämään Vitalik Oy:lle mahdollisia rahoittajia sekä luomaan ohjekirja rahoitukseen tähtäävän liiketoimintasuunnitelman laatimiselle.

Asiasanat: Rahoitus, liiketoimintasuunnitelma, yritystuet, sijoittaminen

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration, Option of Terwa-academy

Author(s): Sami Manninen

Title of thesis: A guide to preparing a business plan that takes into account the financiers evaluation criteria

Supervisor(s): Topi Haapasalo

Term and year when the thesis was submitted: Fall 2023

Number of pages: 34

This thesis focused on understanding what financiers look for in a business plan and how this affects the plan's content. The study was done for Vitalik Oy, a company which has a business idea for a platform-based service developed for the restaurant industry. This idea is still in the early stages, and no business plan has been made yet. Vitalik Oy wants to find out what kind of funding they might get for their idea before they start making a business plan. This thesis isn't about writing the business plan itself. Instead, it's a study that tries to find out the most important things financiers consider when they think about funding a company.

The thesis begins by identifying potential financiers in Finland, exploring the nature of each financing option, the amount of funding available, its intended uses, and the specific criteria set by financiers. The study also looked closely at what makes a good business plan, focusing on the parts that are important for getting funding.

The information for the thesis was gathered from various online articles about financing and business plans, and from the websites of the financiers themselves. The study was able to find potential financiers for Vitalik Oy and created a basic guide for writing a business plan that could help get funding.

Keywords: Financing, business plan, business subsidies, investment

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	7
2	RAHOITUS SUOMESSA.....	8
2.1	Business finland	9
2.1.1	Tempo-rahoitus.....	9
2.1.2	Innovaatioseteli	10
2.1.3	Talent-rahoitus	11
2.1.4	NIY rahoitus	12
2.2	De minimis -tuki.....	13
2.3	Finnvera siltarahoituslaina.....	14
2.4	Yrityslainat.....	15
2.4.1	Investointilaina	15
2.4.2	Käyttöpääomalaina	15
2.4.3	Vakuudelliset ja vakuudettomat yrityslainat.....	15
2.4.4	Yritysluottokortit	16
2.4.5	Lainan saamisen ehdot.....	17
2.5	Ulkopuoliset sijoittajat.....	17
2.5.1	Pääomasijoittajat.....	18
2.5.2	Enkellisijoittajat	19
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	20
3.1	Liiketoimintasuunnitelman merkitys rahoitukselle	20
3.2	Liiketoimintasuunnitelman tekeminen.....	21
3.2.1	Yrityskuvaus.....	21
3.2.2	Tuotteet ja palvelut.....	22
3.2.3	Markkina-analyysi	23
3.2.4	Kasvusuunnitelma.....	23
3.2.5	Markkinointi- ja myyntistrategia	24
3.2.6	Organisaatio ja johtaminen	26
3.2.7	Taloudelliset ennusteet	26
3.2.8	Rahoitussuunnitelma	27
3.2.9	Tiivistelmä ja liitteet.....	28
4	YHTEENVETO	29

5	POHDINTA.....	30
	LÄHTEET.....	32

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on pohtia rahoittajien arviointikriteereitä ja niiden vaikutusta liiketoimintasuunnitelman sisältöön. Toimeksiantajana toimii minun ja veljeni omistama yritys, Vitalik Oy, jolla on liikeidea ravintola-alalle kehitettävästä alustapohjaisesta palvelusta. Tämän palvelun kehittäminen edellyttää ulkopuolista rahoitusta, jonka hankkimiseksi meidän täytyy laatia kattava ja vakuuttava liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyö ei kuitenkaan keskity itse liiketoimintasuunnitelman laatimiseen, vaan se on laadullinen tutkimus, jonka tutkimuskysymyksenä on: Mitkä ovat tärkeimmät tekijät, joita rahoittajat arvioivat liiketoimintasuunnitelmassa, kun he harkitsevat yrityksen rahoittamista?

Aloitin opinnäytetyön kartoittamalla yrityksellemme mahdollisia rahoittajia Suomessa ja pyrin vastaamaan kunkin rahoituksen kohdalla kysymyksiin: Mikä rahoitus on kyseessä? Kuinka paljon rahoitusta on mahdollista saada? Mihin eri tarkoituksiin rahoitusta voidaan käyttää? Ja mitä erityisiä kriteerejä, asiakirjoja tai suunnitelmia rahoittajat edellyttävät rahoitusta hakevilta yrityksiltä?

Tutkimuksen edetessä syvennyttään liiketoimintasuunnitelman rakenteeseen, esitellen kaikki ne osa-alueet, jotka ovat olennaisia rahoituksen saamisen kannalta. Tämä sisältää perusteellisen tarkastelun kunkin osion merkityksestä ja roolista rahoittajan päätöksenteossa. Opinnäytetyössä tarkastellaan myös liiketoimintasuunnitelman kokonaisvaltaista merkitystä yrityksen rahoitusmahdollisuuksien kannalta, ja miten se toimii välineenä yrityksen strategisten tavoitteiden, kasvupotentiaalin ja markkinapotentiaalin kommunikointiin rahoittajille.

Tämä opinnäytetyö pyrkii tarjoamaan Vitalik Oy:lle, sekä muille rahoitusta etsiville yrityksille, syvällistä ymmärrystä siitä, miten rahoittajat lähestyvät liiketoimintasuunnitelmia, ja miten nämä dokumentit voidaan muotoilla siten, että ne vastaavat rahoittajien odotuksia ja vaatimuksia. Tavoitteena on luoda pohja, jonka avulla yritykset voivat kehittää ja esittää liiketoimintasuunnitelmansa tavalla, joka maksimoi niiden mahdollisuudet saada rahoitusta ja edistää niiden pitkän aikavälin menestystä.

2 RAHOITUS SUOMESSA

Suomessa yrityksille on tarjolla monia rahoitusmahdollisuuksia, jotka auttavat niitä kehittämään ja kasvamaan. Yksi tärkeä tukija on Business Finland, joka tarjoaa erilaisia tukiohjelmia ja avustuksia yritysten innovaatioiden ja kansainvälistymisen tukemiseksi. Näiden tukien avulla yritykset voivat saada taloudellista tukea esimerkiksi tutkimus- ja kehitystoimintaan, markkinointiin tai kansainvälistymisstrategioiden toteuttamiseen.

Rahoitusmahdollisuuksien joukossa ovat myös pankit ja rahoituslaitokset, jotka myöntävät yrityksille erilaisia lainoja. Näitä voivat olla esimerkiksi investointi- ja käyttöpääomalainat, joilla yritykset voivat rahoittaa laajentumistaan, investointejaan tai arjen kulujaan. Pankkien ja rahoituslaitosten kanssa voi neuvotella myös yritysluottoja ja muita rahoitusratkaisuja, jotka sopivat yrityksen tarpeisiin ja tavoitteisiin. Lainaehtojen ja -kustannusten vertailu on olennainen osa rahoituksen hankintaa, ja yritysten on tärkeää arvioida omaa maksukykyään ja rahoitustarvettaan realistisesti.

Rahoitusta voi myös lähteä hakemaan suomalaisilta tai kansainvälisiltä pääoma- tai enkelisijoittajilta. Pääomasijoittajat ovat yksityisiä rahoittajia tai rahoitusyhtiöitä, jotka investoivat yrityksiin saadakseen tuottoa sijoitukselleen. He voivat sijoittaa niin alkuvaiheen start-upeihin kuin kypsempiin yrityksiin. Pääomasijoittajat tuovat mukanaan paitsi rahoitusta, myös arvokasta osaamista, verkostoja ja liiketoiminnan kehittämisen tukea. Enkelisijoittajat ovat yksityishenkilöitä, jotka investoivat omia varojaan lupaaviin start-up-yrityksiin. He ovat usein itse kokeneita yrittäjiä tai liiketoiminnan ammattilaisia, jotka voivat tarjota paitsi rahoitusta, myös mentorointia ja neuvontaa.

Rahoitus Suomessa on monipuolista ja tarjoaa yrityksille useita vaihtoehtoja liiketoiminnan rahoittamiseen ja kehittämiseen. On tärkeää, että yritykset arvioivat huolellisesti eri rahoitusvaihtoehtoja ja niiden ehtoja, jotta ne voivat valita parhaiten sopivan rahoitusmuodon ja lähteen. Tämä vaatii ymmärrystä sekä yrityksen sisäisistä taloudellisista olosuhteista että ulkoisista rahoitusmarkkinoista ja niiden dynamiikasta.

2.1 Business finland

Business Finland on valtion omistama organisaatio, jonka tehtävänä on edistää suomalaisten yritysten kilpailukykyä tarjoamalla rahoitusta, neuvontaa ja kansainvälistymispalveluita. Sen toiminta edistää teknologista kehitystä, työllisyyttä ja talouskasvua. Business Finlandin tukemat yritykset ja projektit ovat usein eturintamassa luomassa uusia ratkaisuja ja mahdollisuuksia, jotka määrittävät Suomen asemaa globaalissa taloudessa. (Business Finland 2023.)

Business Finland tukee yrityksiä tarjoamalla asiantuntijaneuvontaa ja tietoa markkinoista. Se auttaa yrityksiä tunnistamaan liiketoimintamahdollisuuksia, rakentamaan kansainvälistymisstrategioita ja löytämään kumppaneita ja asiakkaita globaaleilla markkinoilla. Business Finlandin laaja kansainvälinen verkosto ja paikallistuntemus ovat arvokkaita resursseja yrityksille, jotka pyrkivät laajentumaan ulkomaille. (Business Finland 2023.)

Business Finlandin rahoitustarjonta on monipuolista ja kohdennettua. Se tarjoaa rahoitusta erityisesti innovatiivisille projekteille, jotka tähtäävät uusien tuotteiden, palveluiden tai prosessien kehittämiseen ja kansainväliseen kasvuun. Rahoitusmuodot vaihtelevat avustuksista lainoihin ja takauksiin, ja ne on suunniteltu tukemaan yrityksiä eri kehitysvaiheissa. (Business Finland 2023.)

Seuraavaksi käyn läpi muutamia Business Finlandin sivuilta löytyviä rahoitusmahdollisuuksia, jotka voisivat sopia parhaiten toimeksiantajayritykselle.

2.1.1 Tempo-rahoitus

Tempo-rahoitus on Business Finlandin tarjoama rahoituspalvelu, jonka tarkoituksena on tukea alle 5-vuotiaiden suomalaisten startup-yritysten innovatiivisia ideoita ja liiketoimintakonsepteja. Rahoitus on suunnattu yrityksille, jotka kehittävät uusia tuotteita, palveluita tai liiketoimintaratkaisuja, jotka eroavat kansainvälisillä markkinoilla jo tarjolla olevista ratkaisuista. Yrityksen tulee olla osakeyhtiö ja alle viisivuotias hakemuksen jättämisen hetkellä. Yrityksen kokoluokan tulee olla pieni, eli sillä tulee olla alle 50 työntekijää ja vuosiliikevaihto tai taseen loppusumma enintään 10 miljoonaa euroa. (Business Finland 2023.)

Tempo-rahoituksen suuruus voi olla enintään 60 000 euroa. Business Finlandin rahoitus kattaa 75 prosenttia projektin kustannuksista, joita voi olla enimmillään 80 000 euroa. Tämä rahoitus on avustusta, joten sitä ei tarvitse maksaa takaisin. Rahoituspäätöksen jälkeen yritykselle maksetaan 70 % rahoituksesta, ja loppuosa maksetaan projektin loppuraportin yhteydessä. (Business Finland 2023.)

Tempo-projektin kustannukset voivat kohdistua esimerkiksi kansainvälistymisstrategian tekemiseen, markkinaselvityksiin, tuote- ja palvelukonseptin kysynnän testaamiseen tai pilotointiin asiakkailta, markkinoiden validointiin, koemarkkinointiin, kansainvälistä kasvua tukevan johtamisen ja organisaation kehittämiseen sekä IPR- ja patenttiselvityksiin. Rahoituksen hyväksytyjä kustannuksia voivat olla myös rahapalkat, henkilöstösivukulut ja ostettavat asiantuntijapalvelut. (Business Finland 2023.)

Rahoitusta ei voi käyttää yrityksen rutiininomaisista toiminnoista aiheutuviin kuluihin, viennin tukemiseen tai vientimarkkinointiin, jakelukanavan rakentamiseen tai ammatilliseen koulutukseen. Tempo-rahoituksen hakemiseen vaaditaan konkreettinen idea innovatiiviseksi tuotteeksi, palveluksi tai liiketoimintakonseptiksi, joka erottuu kansainvälisillä markkinoilla jo tarjolla olevista ratkaisuista. (Business Finland 2023.)

Lisäksi hakijayritykseltä odotetaan vähintään 30 000 euron oman pääoman ehtoista rahoitusta ja varmistettua kokonaisrahoitusta projektin aikana. Hakijalla tulee myös olla vähintään kahden henkilön sitoutunut tiimi Suomessa. Yritys ei saa olla aikaisemmin hyödyntänyt Tempo- tai Kiito-rahoitusta, ja sillä tulee olla uskottava rahoitussuunnitelma sekä edellytykset kannattavaan liiketoimintaan ja kasvuun. (Business Finland 2023.)

2.1.2 Innovaatioseteli

Innovaatioseteli on rahoitusväline, joka on suunnattu pk-yrityksille, joilla on uusi tuote- tai palveluidea ja jolla on potentiaalia kansainväliseen kasvuun. Rahoituksen tarkoituksena on auttaa yrityksiä hankkimaan ulkopuolista osaamista ja asiantuntijapalveluita, jotka tuovat yritykseen uutta, innovaatiotoiminnassa tarvittavaa tietoa ja osaamista. (Business Finland 2023.)

Innovaatiosetelin avustuksen määrä on 6 000 euroa, ja se kattaa 100 % ostettujen palvelujen arvonlisäverottomasta määrästä. Yritys voi käyttää tämän summan ostaakseen palveluita yhdeltä tai useammalta palveluntuottajalta, mutta yritys voi saada setelin vain kerran. Yritys saa avustuksen omalle tililleen sen jälkeen kun ostettu palvelu on maksettu palveluntuottajalle. (Business Finland 2023.)

Rahoituksen saamiseksi yrityksen on oltava yhtiömuotoinen pk-yritys, eikä se saa olla esimerkiksi toiminimi, suuri yritys tai julkinen organisaatio. Lisäksi yrittäjän on oltava ollut päätoiminen vähintään kolmen kuukauden ajan ennen Innovaatiosetelin hakemista, tai yrityksessä on oltava vähintään yksi kokoaikainen työntekijä, jolla on ollut voimassa oleva työsuhde saman ajanjakson ajan. Yrityksen taloudellisen tilan on oltava vakaalla pohjalla, mikä ilmenee siitä, että sen Suomen Asiakastiedon Rating Alfa on vähintään A. Lisäksi yrityksen on oltava kehittämässä uutta tuote- tai palveluideaa, jolle on jo olemassa kansainvälistymissuunnitelma. (Business Finland 2023.)

Rahoituksen hyväksyttäviin kuluihin kuuluvat muun muassa muotoilustrategian valmistelu ja tekeminen, tuote- tai palveluprototyypin kehittäminen, patentti- ja suojausasioiden selvittäminen sekä tuotteen tai palvelun teknisen toteutuksen ja älykkyyden lisääminen. Rahoitusta ei voi käyttää yrityksen omiin palkkakustannuksiin, matkoihin, laitteisiin tai vuokriin. Myöskään asiantuntijapalvelut, jotka eivät liity innovaatio toimintaan, kuten yleiset liiketoiminnan konsultointipalvelut tai perustason IT-järjestelmiin liittyvä konsultointi ja kehittäminen, eivät kuulu hyväksyttäviin kuluihin. (Business Finland 2023.)

2.1.3 Talent-rahoitus

Talent-rahoitus on Business Finlandin tarjoama rahoituspalvelu, joka on suunnattu pk- ja midcap-yrityksille. Sen tarkoituksena on tukea yrityksiä, jotka haluavat uudistaa nykyisiä toimintatapojaan ja johtamistaan parantaakseen valmiuksiaan kansainväliseen kasvuun. Yrityksen tulee olla tietoinen kehittämistarpeistaan, ja tyypillisesti sen tulee työllistää yli 10 henkilöä. (Business Finland 2023.)

Talent-rahoituksen suuruus on 20 000-50 000 euroa. Business Finlandin rahoitus kattaa 50 % projektin kustannuksista, jotka voivat olla 40 000-100 000 euroa. Rahoitus on avustusta, jota ei

tarvitse maksaa takaisin. Avustusta ei makseta ennakoon, vaan se maksetaan projektin loppuraportin yhteydessä, joten yrityksellä tulee olla riittävästi rahaa kattamaan projektin kokonaiskustannukset. Talent-rahoitus voidaan myöntää yritykselle vain kerran. (Business Finland 2023.)

Talent-rahoitus voi kohdistua eri vaiheissa oleviin yrityksiin. Esimerkiksi yritykset, jotka ovat vakiinnuttaneet toimintansa mutta ovat alkuvaiheessa kansainvälisessä liiketoiminnassa, voivat keskittyä uusien toimintatapojen ja rekrytointiprosessien kehittämiseen. Vahvassa kansainvälisen kasvun vaiheessa olevat yritykset voivat puolestaan keskittyä kansainvälisen kulttuurin rakentamiseen ja uusien toimintatapojen pilotointiin. (Business Finland 2023.)

Rahoituksen saamiseksi yrityksen tulee erottua kilpailijoistaan kansainvälisillä markkinoilla ja osoittaa selkeä kilpailuetu sekä kasvusuunnitelma. Business Finland arvioi hakemuksessa yrityksen liiketoimintaa kokonaisvaltaisesti, huomioiden myös tiimin sekä rahoituksen riittävyyden koko projektin toteutukseen. Hakijayrityksen tulee tunnistaa ja osoittaa projektisuunnitelmaan konkreettiset kansainvälistymisen edellyttämät toimintatapojen ja johtamisen kehittämistarpeet ennen rahoituksen hakemista. Projektin pääpaino tulisi olla kehittämisessä ja pilotoinnissa, ei pelkissä selvityksissä. (Business Finland 2023.)

Rahoitus voi kohdistua esimerkiksi johtamisen, yrityskulttuurin, rekrytointivalmiuksien ja työnantajamielikuvan parantamiseen. Sitä voi käyttää projektiin liittyviin ostopalveluihin, henkilöstön palkkakuluihin ja muihin henkilöstökuluihin, mutta ei kustannuksiin, jotka liittyvät myynti- ja tuoteosaamisen kehittämiseen, rekrytointien toteuttamiseen, yrityksen normaaliin operatiiviseen toimintaan, viennin tukemiseen, jakelukanavan rakentamiseen tai tuote- ja palvelukehitykseen. (Business Finland 2023.)

2.1.4 NIY rahoitus

NIY-rahoitus, eli Nuoret Innovatiiviset Yritykset -rahoitus, on tarkoitettu suuren liiketoimintapotentiaalin omaaville alle 5-vuotiaille start-up-yrityksille. Tuen avulla yritys voi laajentaa kansainvälistä liiketoimintaansa, kasvattaa tiimiään sekä kehittää liiketoimintamalliaan ja kasvustrategiaansa. (Business Finland 2023.)

Rahoituksen suuruus on 1 250 000 euroa, ja se maksetaan kolmessa jaksossa. Sekä ensimmäisen että toisen jakson rahoitus on 250 000 euroa avustusta, jota ei tarvitse maksaa takaisin. Kolmannen jakson rahoitus on 750 000 euroa lainaa. Molemmat avustusosuudet maksetaan jälkikäteen loppu- ja väliraporttien yhteydessä. Lainasta voidaan maksaa 30 % etukäteen, ja loput loppu- ja väliraporttien yhteydessä. Tämän vuoksi yrityksellä tulee olla riittävästi omaa pääomaa koko projektin toteuttamiseen. (Business Finland 2023.)

Tyypillisesti rahoituksen saaneet yritykset ovat aiemmin hyödyntäneet Business Finlandin rahoituspalveluita. Nämä yritykset ovat keskimäärin 4-vuotiaita, ja niillä on noin 13 työntekijää, 420 000 euroa liikevaihtoa ja miljoona euroa sijoituksia omaan pääomaan. Yritysten johdolla on vahvaa kansainvälistä osaamista, ja suurimmalla osalla yrityksistä on jo merkittävää kansainvälistä liikevaihtoa. Noin 40 % NIY-rahoituksen saaneista yrityksistä on ulkomaalaisia sijoittajia. (Business Finland 2023.)

Rahoituksen saamisen edellytyksenä on, että yrityksellä on nopeaan kansainväliseen kasvuun tähtäävä liiketoimintasuunnitelma, uskottava rahoitussuunnitelma sekä täysipäiväisesti yrityksessä työskentelevä johtotiimi, jonka avainhenkilöiden tulee omistaa yrityksestä merkittävä osuus, eli yli 50 %. (Business Finland 2023.)

Hyväksyttäviä kustannuksia ovat rahapalkat ja niihin liittyvät henkilösivukustannukset sekä erilaiset ostot, kuten matkat, palvelut ja tarvikkeet. Ei-hyväksyttäviä kustannuksia ovat muun muassa ostopalvelut intressiyhtiöiltä, vapaaehtoiset vakuutukset, lahjat, stipendit, julkisen tuen sisältävät kustannukset sekä suoraan vientitoimintaan liittyvät juoksevat kustannukset. (Business Finland 2023.)

2.2 De minimis -tuki

Kaikki edellämainitsemani Business Finlandin rahoitukset kuuluvat EU:n de minimis -tukiin, lukuun ottamatta NIY-rahoitusta. De minimis -tuet ovat pieniä, valtion myöntämiä tukia, jotka eivät yleensä vaadi Euroopan komission hyväksyntää. EU:n de minimis -säännösten mukaan jäsenvaltiot voivat myöntää yrityksille tietyn määrän tukea kolmen vuoden aikana ilman, että se katsotaan

valtiontueksi, joka vaatisi komission hyväksynnän. Tämän tarkoituksena on helpottaa pienempien tukien myöntämistä yrityksille ilman monimutkaista hyväksymismenettelyä. (Verrattu.fi 2023.)

De minimis -tukien määrä ja ehdot voivat vaihdella, mutta yleensä ne ovat suhteellisen pieniä summia. EU:n de minimis -asetuksen mukaan tuki ei saa ylittää 200 000 euroa per yritys kolmen vuoden aikana. Business Finlandin rahoitusten lisäksi de minimis -tuen piiriin kuuluvat esimerkiksi palkkatuki ja starttiraha. (Verrattu.fi 2023.)

2.3 Finnvera siltarahoituslaina

Uusilla yrityksillä voi olla vaikeuksia kerryttää pääomaa Talent- ja NIY-rahoituksen kaltaisiin palveluihin, joissa avustukset maksetaan vasta jälkikäteen. Tällaisissa tilanteissa yritys voi saada apua Finnveran Siltarahoituslainasta.

Siltarahoituslaina on tarkoitettu yrityksille, jotka ovat saaneet myönteisen avustuspäätöksen Business Finlandilta. Tämä laina auttaa yrityksiä paikkaamaan käyttöpääomatarvettaan ennen kuin Business Finlandin myöntämä avustus saapuu yrityksen tilille. Yritys voi hakea väliaikaista rahoitusta suoraan Finnverasta tai omasta pankista. Jos rahoitus haetaan pankista, Finnvera voi taata pankin myöntämän rahoituksen. Siltarahoituslainan maksimimäärä on 70% maksamatta olevan avustuksen määrästä, mutta se on rajoitettu enintään puoleen miljoonaan euroon. Lainan minimimäärä on 50 000 euroa. (Verrattu 2023.)

Finnveran lainalle edellytetään vakuudet normaalin vakuuskäytännön mukaisesti. Myös avustusvarojen panttaaminen lainan vakuudeksi on mahdollista sulkutilijärjestelyllä. Tällöin yrityksen tulee avata sulkutili, johon avustukset ohjataan, ja siltarahoituslaina maksetaan takaisin tälle tilille kertyvillä avustusvaroilla niiden maksupäivänä. (Finnvera 2023.)

2.4 Yrityslainat

Suomen pankkisektorilla toimii lukuisia finanssilaitoksia, jotka tarjoavat laajan valikoiman rahoitusmahdollisuuksia tukemaan suomalaisten yritysten kasvua, laajentumista ja päivittäistä liiketoimintaa. Tässä esitän yleiskatsauksen suomalaisten pankkien tarjoamista yrityslainoista ja niiden roolista yritysten taloudellisessa kehityksessä.

2.4.1 Investointilaina

Yksi keskeisimmistä yrityslainoista on investointilaina, joka on suunniteltu tukemaan yritysten pitkäaikaisia investointeja. Tällaiset investoinnit voivat kattaa esimerkiksi uusien laitteiden hankinnan, tuotantotilojen laajentamisen ja uusien markkinoiden valloittamisen. Investointilainat voivat olla joko kiinteä- tai vaihtuvakorkoisia ja niiden takaisinmaksuaika määräytyy usein investoinnin luonteen mukaan. Näiden lainojen avulla yritykset pystyvät toteuttamaan pitkän tähtäimen strategioitaan ja pysymään kilpailukykyisinä. (CapitalBox 2023.)

2.4.2 Käyttöpääomalaina

Toinen tärkeä rahoitusmuoto on käyttöpääomalaina, joka on suunniteltu tukemaan yritysten päivittäistä toimintaa ja maksuvalmiuden ylläpitoa. Käyttöpääomalainat auttavat yrityksiä selviytymään lyhytaikaisista rahoitustarpeista, kuten varaston täydentämisestä, laskujen maksamisesta ja henkilöstön palkkaamisesta. Näiden lainojen joustavuus on niiden suuri etu, ja niitä voidaan nostaa tarpeen mukaan. Käyttöpääomalainat auttavat tasoittamaan kassavirtoja ja varmistamaan yrityksen liiketoiminnan sujuvuuden. (Treece 2023.)

2.4.3 Vakuudelliset ja vakuudettomat yrityslainat

Pankit tarjoavat yrityslainoja sekä vakuudellisina että vakuudettomina vaihtoehtoina. Vakuudelliset lainat edellyttävät yritykseltä jonkinlaista vakuutta, kuten kiinteistöä tai yrityksen omaisuutta. Vakuudellisten lainojen etu on, että ne yleensä tarjoavat edullisemman koron, mutta ne voivat

vaatia enemmän dokumentointia ja prosessointia. Vakuudettomat lainat sen sijaan myönnetään ilman erillistä vakuutta, mutta niiden korot voivat olla hieman korkeammat. Vakuudettomat lainat ovat erityisen houkuttelevia pienille ja kasvaville yrityksille, joilla ei ehkä ole riittävästi omaisuutta vakuudeksi. (CrediNord 2022.)

2.4.4 Yritysluottokortit

Yritysluottokortit ovat myös suosittu rahoitusväline, joka tarjoaa joustavuutta yritysten päivittäiseen kulujen hallintaan. Ne mahdollistavat yritysten tehdä hankintoja ja maksaa palveluista välittömästi, vaikka käteisvarat eivät olisi heti saatavilla. Tämä voi auttaa yrityksiä ylläpitämään toimintaa ilman katkoksia ja hyödyntämään mahdollisuuksia, jotka vaativat nopeaa reagoitua. (Byalik 2023.)

Yritysluottokortit helpottavat kulujen seuranta ja hallintaa. Monet luottokorttiyhtiöt tarjoavat kehittyneitä työkaluja ja raportointipalveluita, jotka auttavat yrityksiä ymmärtämään paremmin kulutustaan ja budjetointiaan. Tämä voi olla erityisen hyödyllistä kasvaville yrityksille, jotka pyrkivät optimoimaan kassavirtaansa ja tehostamaan taloudellista suunnitteluaan. (Byalik 2023.)

Lisäksi yritysluottokortit tarjoavat usein erilaisia palkkio-ohjelmia, jotka voivat sisältää cashback-palautuksia, matkavakuutuksia ja bonuspisteitä, jotka voidaan lunastaa esimerkiksi lentopisteinä tai muina palkintoina. Nämä edut voivat tarjota merkittäviä säästöjä yrityksille, erityisesti niille, joiden työntekijät matkustavat usein. (Byalik 2023.)

Lisäksi yritysluottokortit voivat auttaa parantamaan yrityksen luottokelpoisuutta. Säännöllinen kortin käyttö ja laskujen ajallaan maksaminen voivat auttaa yritystä rakentamaan vahvan luottoprofiilin, mikä voi olla hyödyllistä tulevaisuuden rahoitusta tai luottoja hakiessa. (Byalik 2023.)

On kuitenkin tärkeää, että yritykset käyttävät luottokorttejaan vastuullisesti. Luottokorttivelka voi kertyä nopeasti, ja korkeat korot voivat lisätä yrityksen taloudellista taakkaa. Yritysten tulisi varmistaa, että ne ymmärtävät korttiensa ehdot, kuten korot, maksut ja luottorajan, sekä kehittää selkeät käytännöt korttien käytölle. (Byalik 2023.)

2.4.5 Lainan saamisen ehdot

Kun yritys hakee lainaa, sen taloudellinen tilanne, maksukyky ja tulevaisuudennäkymät ovat vaikuttavia tekijöitä lainapäätökseen. Yrityksen ja sen taustahenkilöiden luottotietojen tulee olla kunnossa. Tyypillisesti rahoituspäätöksen saamiseksi yrityksen tulee toimittaa kahden viimeisimmän tilikauden tilinpäätöstiedot, kuluvan tilikauden kirjanpito (jos edellisestä tilinpäätöksestä on kulunut yli kuusi kuukautta), sekä selvitys siitä, mihin tarkoitukseen yrityslaina haetaan. Lisäksi pankki on kiinnostunut yrityksen liiketoimintasuunnitelmasta, kassavirtalaskelmasta, tulosbudjetista ja ennusteista rahoituksen vaikutuksesta yrityksen tulevaisuuteen. Yrityslainan hinta koostuu lainan pääomalle maksettavasta korosta sekä yritysluoton hoitoon ja nostoon liittyvistä palkkioista. (Talousviisas.fi 2021.)

Yrityslainojen valinnassa on tärkeää, että yritykset tekevät perusteellista taloudellista suunnittelua ja arvioivat huolellisesti oman rahoitustarpeensa. Ennen lainan hakemista on suositeltavaa perehtyä kattavasti eri pankkien tarjontaan vertaamalla korkoja, ehtoja ja kustannuksia.

Asiantuntevan talousneuvonnan saaminen voi myös auttaa yrityksiä tekemään viisaan valinnan rahoitusvälineestä, joka sopii parhaiten heidän taloudelliseen tilanteeseen ja tavoitteisiin. Oikein valittu ja hallittu laina voi tukea yrityksiä saavuttamaan tavoitteensa ja vahvistamaan asemaansa kilpailussa. On tärkeää, että yritykset tekevät tietoon perustuvia päätöksiä ja varmistavat, että ne kykenevät maksamaan lainan takaisin sovitussa aikataulussa. Hyvin suunniteltu rahoitusstrategia luo vankan pohjan yrityksen menestykselle ja kasvulle. (Talousviisas.fi 2021.)

2.5 Ulkopuoliset sijoittajat

Monet start-up-yritykset tarvitsevat alkuvaiheessa ulkopuolista rahoitusta kehittääkseen tuotettaan, laajentaakseen toimintaansa markkinoilla tai kasvattaakseen liiketoimintaansa. Pääomasijoittajat ja enkelisijoittajat voivat tarjota tarvittavat varat näihin tarkoituksiin.

Monet enkelisijoittajat ja pääomasijoittajat ovat itse kokeneita yrittäjiä tai liiketoiminnan ammattilaisia. He voivat tarjota arvokkaita neuvoja ja ohjausta, jotka auttavat start-up-yrityksiä välttämään yleisiä virheitä ja hyödyntämään mahdollisuuksia. Lisäksi sijoittajat tuovat usein mukanaan omat laajat verkostonsa, jotka voivat auttaa start-up-yritystä saamaan yhteyksiä potentiaalsiin asiakkaisiin, kumppaneihin tai muihin sijoittajiin.

Kun tunnettu pääomasijoittaja tai enkelisijoittaja investoi start-up-yritykseen, se voi lisätä yrityksen uskottavuutta markkinoilla ja tehdä siitä houkuttelevamman muille sijoittajille, asiakkaille ja kumppaneille. Sijoittajat voivat auttaa yritystä määrittelemään ja toteuttamaan pitkän aikavälin strategioita, jotka tukevat kasvua ja menestystä.

2.5.1 Pääomasijoittajat

Pääomasijoittajat ovat yksityishenkilöitä tai sijoitusyhtiöitä, jotka sijoittavat pääomaa usein lupaaviin kasvuvaiheessa oleviin yrityksiin tai kypsissä yrityksissä tapahtuviin yrityskauppoihin. Yritykset voivat hyödyntää pääomasijoituksia esimerkiksi kasvun kiihdyttämiseen, uusien tuotteiden kehitykseen tai laajentumiseen uusille markkinoille. Pääomasijoituksen määrä voi vaihdella suuresti riippuen yrityksen koosta, tarpeista ja potentiaalista. Sijoitukset voivat olla sadoista tuhansista euroista jopa useisiin miljooniin euroihin. (Martin 2023.)

Pääomasijoittajien ydin tavoitteena on saada mahdollisimman korkea tuotto (ROI) sijoituksilleen. Koska he sijoittavat usein riskialttiisiin yrityksiin, he odottavat saavansa korkeampaa tuottoa kuin perinteisemmistä sijoituksista. He eivät yleensä ole pitkäaikaisia sijoittajia. Heillä on selkeä irtautumisstrategia, joka voi sisältää yrityksen myymisen, pörssiin listautumisen (IPO) tai muun strategisen irtautumisen. Monet pääomasijoittajat vaativat myös hallituksen paikkoja tai muita valvontamekanismeja sijoituksissaan. Tämä antaa heille mahdollisuuden vaikuttaa yrityksen strategiaan ja päätöksentekoon. He tuovat yritykselle rahan lisäksi myös asiantuntemusta, verkostoja ja muita resursseja, jotka voivat auttaa yritystä menestymään. (Martin 2023.)

Pääomasijoittajat odottavat yrityksiltä vahvaa liiketoimintasuunnitelmaa, joka osoittaa yrityksen kasvupotentiaalin ja kannattavuuden. Lisäksi yrityksen tulee esittää historialliset taloudelliset tiedot, markkina-analyysi, kilpailija-analyysi ja selkeä strategia tulevaisuuden kasvulle. Usein myös yrityksen johtoryhmän kokemus ja osaaminen ovat keskeisiä tekijöitä sijoituspäätöksessä. (Martin 2023.)

2.5.2 Enkelisijoittajat

Enkelisijoittajat ovat yleensä suuren nettovarallisuuden omaavia yksityishenkilöitä, jotka sijoittavat omaa rahaa alkuvaiheen start-up-yrityksiin. Heidän tavoitteenaan on usein paitsi taloudellinen tuotto, myös halu tukea nuoria yrityksiä ja jakaa omaa osaamistaan. Enkelisijoitus on tarkoitettu erityisesti alkuvaiheen yrityksille, jotka tarvitsevat rahoitusta liiketoimintansa käynnistämiseen ja kasvattamiseen. (Ganti 2023.)

Enkelisijoitukset ovat tyypillisesti pienempiä kuin pääomasijoitukset, ja ne vaihtelevat yleensä muutamista tuhansista euroista useisiin satoihin tuhansiin euroihin. Nämä investoinnit ovat luonteeltaan riskialttiita, ja niistä vain noin 11% päättyy positiivisesti. (Ganti 2023.)

Enkelisijoittajat voivat olla esimerkiksi yksilöitä yrittäjän omista ammatillisista tai sosiaalisista verkostoista, perheenjäseniä, ystäviä tai enkelisijoitusryhmien jäseniä, jotka yhdistävät resurssejaan tehdäkseen suurempia investointeja. (Martin 2023.)

Enkelisijoittajat odottavat näkevänsä selkeän liiketoimintasuunnitelman, joka osoittaa yrityksen potentiaalin ja markkinamahdollisuuden. Lisäksi he arvostavat innovatiivisia ideoita, intohimoista tiimiä ja realistista kasvustrategiaa. (Martin 2023.)

3 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Yritysmaailma kehittyi koko ajan, ja tässä jatkuvasti muuttuvassa ympäristössä toiminnan suunnittelu on erittäin tärkeässä roolissa. Se auttaa organisaatioita saavuttamaan tavoitteensa ja ylläpitämään kestävästä kasvua. Liiketoiminnan suunnittelu, systemaattinen tavoitteiden määrittely, resurssien tunnistaminen ja perustan luominen toimenpiteiden toteuttamiselle, tukee liiketoimintakokonaisuuden menestystä ja pitkäikäisyyttä. (George & Walker & Monster 2019.)

Liiketoimintasuunnitelma on menestyvän yrityksen kartta ja suunnannäyttäjä. Se konkretisoi tavoitteet, ohjaa toimintaa ja heijastaa yrityksen nykytilaa sekä tulevaisuuden visiota. Strateginen suunnittelu takaa, että kaikki yrityksen toiminnot ovat yhdenmukaisia sen mission, vision ja tavoitteiden kanssa. Strateginen liiketoimintasuunnitelma tuo selkeyttä, suuntaa ja keskittymistä koko organisaatiolle. Se varmistaa, että resurssit kohdistetaan tehokkaasti ja että jokainen tiimin jäsen työskentelee kohti yhteistä päämäärää. (George & Walker & Monster 2019.)

Tutkimukset osoittavat positiivisen korrelaation liiketoiminnan huolellisen suunnittelun ja yrityksen menestyksen välillä. Startup-yritykset, jotka laativat muodollisen liiketoimintasuunnitelman, saavuttavat 16 prosenttia todennäköisemmin elinkelpoisuuden verrattuna niihin, jotka eivät sitä tee. Tämä suunnitteluprosessi tarjoaa suuria etuja erityisesti nopeaa kasvua tavoitteleville startup-yrityksille, joilla on innovatiivisia ideoita. Se auttaa organisoimaan ja ohjaamaan startup-toimintaa, muuttamalla yrittäjien visiot käytännön toimiksi. (Greene & Hopp 2017.)

3.1 Liiketoimintasuunnitelman merkitys rahoitukselle

Liiketoimintasuunnitelma on myös tärkeä rahoituksen kannalta, sillä se osoittaa yrityksen ammattimaisuuden ja vakavuuden. Se kertoo, että yritys on omistautunut idealleen ja on valmis investoimaan aikaa ja resursseja sen toteuttamiseksi, mikä luo luottamusta ja kredibiiliteettiä potentiaalisten sijoittajien ja rahoittajien silmissä. (Ferriolo 2021.)

Liiketoimintasuunnitelma sisältää yksityiskohtaisen analyysin markkinoista, kilpailijoista, riskeistä ja mahdollisuuksista. Tämä auttaa rahoittajia arvioimaan investoinnin potentiaalista tuottoa ja

riskejä, mikä on kriittistä rahoituspäätösten tekemisessä. Suunnitelmaan sisällytetyt tuloslaskelmat, kassavirtaennusteet ja budjetit tarjoavat kattavan kuvan yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Nämä tiedot ovat välttämättömiä rahoittajille, kun he arvioivat yrityksen taloudellista terveyttä ja kannattavuutta. (Ferriolo 2021.)

Rahoittajat haluavat nähdä, miten yritys aikoo saavuttaa tavoitteensa ja tehdä voittoa. Liiketoimintasuunnitelma esittelee yrityksen strategian ja toimintasuunnitelman selkeästi ja johdonmukaisesti, mikä auttaa rahoittajia ymmärtämään yrityksen potentiaalin. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yritystä määrittelemään, kuinka paljon rahoitusta tarvitaan ja mihin sitä käytetään. Tämä on tärkeää rahoittajille, sillä he haluavat tietää, miten heidän rahansa investoidaan ja miten se auttaa yritystä kasvamaan (Ferriolo 2021.)

3.2 Liiketoimintasuunnitelman tekeminen

Liiketoimintasuunnitelma kannattaa tehdä huolella ja ajan kanssa. On kuitenkin huomioitavaa että suunnittelu ei ole yksittäinen tehtävä, vaan jatkuva prosessi. Yritysten on mukauduttava jatkuvasti muuttuviin markkinaolosuhteisiin, haasteisiin ja mahdollisuuksiin. Liiketoimintasuunnitelman säännöllinen arviointi ja päivitys varmistavat, että yritys pysyy ketteränä ja joustavana, valmiina reagoimaan ja hyödyntämään uusia mahdollisuuksia niiden ilmaantuessa. (Faster Capital 2023.)

Tyypillisesti liiketoimintasuunnitelma sisältää kymmenen osiota: yhteenveto, yrityskuvaus, markkina-analyysi, kasvusuunnitelma, organisaatio ja johto, tuotteet ja palvelut, markkinointi- ja myyntistrategia, rahoitussuunnitelma, taloudelliset ennusteet sekä liitteet ja lähteet. Seuraavaksi esittelen jokaisen näistä osioista siinä järjestyksessä missä ne Forbesin mukaan on loogisinta tehdä.

3.2.1 Yrityskuvaus

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen kannattaa luonnollisesti aloittaa kertomalla mikä yrityksen liikeidea on. Tämä osio antaa syvällisen katsauksen yritykseen, sen tavoitteisiin ja erityisiin haasteisiin, joihin se keskittyy. Tässä osiossa esitellään selkeästi yrityksen idea, ainutlaatuiset

vahvuudet ja kilpailuetu, sekä määrittellään tarkasti ne kuluttajat tai organisaatiot, joille yritys tarjoaa arvoa. (U.S. Small Business Administration 2023.)

Yrityskuvaus toimii pohjana koko liiketoimintasuunnitelmalle. Se ei ainoastaan valaise yrityksen perustamisen taustoja ja tavoitteita, vaan myös sen strategista asemaa markkinoilla ja kykyä vastata kohderyhmänsä tarpeisiin innovatiivisilla ja tehokkailla ratkaisuilla. (U.S. Small Business Administration 2023.)

3.2.2 Tuotteet ja palvelut

Tässä osiossa yritys esittelee tuotteensa ja palvelunsa huolellisesti, tarjoten kattavan kuvauksen niiden ominaisuuksista, toiminnallisuudesta ja eduista, joita ne tarjoavat asiakkaille. On tärkeää, että yritys ei ainoastaan kuvaa tuotteidensa ja palveluidensa teknisiä yksityiskohtia, vaan myös korostaa, miten ne vastaavat asiakkaiden tarpeisiin, ratkaisevat heidän ongelmansa tai parantavat heidän elämänlaatuaan. (U.S. Small Business Administration 2023.)

Tuotteiden ja palveluiden elinkaari on myös olennainen osa tätä osiota. Yrityksen tulisi kuvata, missä vaiheessa tuotteen tai palvelun kehitystä ollaan, mitkä ovat sen tulevaisuuden suunnitelmat ja miten se aikoo hallita ja optimoida tuotteidensa ja palveluidensa elinkaarta pitkällä aikavälillä. Jos yrityksellä on immateriaalioikeuksia kuten patenteja, tekijänoikeuksia tai tavaramerkkejä, tulisi ne myös sisällyttää tähän osioon ja yrityksen tulisi ilmoittaa kuinka niitä hallinnoidaan ja suojataan. (U.S. Small Business Administration 2023.)

Tämän osion tarkoituksena on vakuuttaa sijoittajat ja muut sidosryhmät yrityksen tuotteiden ja palveluiden kilpailukyvystä, innovatiivisuudesta ja potentiaalisesta tuotosta markkinoilla. Se tarjoaa myös näkymän yrityksen kykyyn innovoida, kehittää ja skaalata tuotteitaan ja palveluitaan vastaamaan markkinoiden dynaamisia tarpeita ja odotuksia. (U.S. Small Business Administration 2023.)

3.2.3 Markkina-analyysi

Markkina-analyysi on yksi tärkein osa liiketoimintasuunnitelmaa, joka tarjoaa syvällisen ja monipuolisen näkymän toimialaan, kohdemarkkinoihin ja kilpailuympäristöön. Tämä osio valaisee nykytilannetta, ja ennustaa tulevia trendejä sekä mahdollisuuksia, antaen yritykselle strategisen edun. (Marticio 2020.)

Analyysin tulisi kattaa alan nykyiset ja tulevat trendit sekä teemat, jotka määrittävät markkinoiden dynamiikan. Tämä auttaa yritystä ymmärtämään markkinoiden nykytilaa, asiakkaiden käyttäytymistä ja odotuksia, sekä mahdollistaa ennakoivan strategian kehittämisen tulevaisuuden mahdollisuuksien hyödyntämiseksi. (Marticio 2020.)

Kilpailijoiden yksityiskohtainen tarkastelu on myös keskeinen osa markkina-analyysiä. Tämä sisältää kilpailijoiden vahvuudet, heikkoudet, markkina-aseman ja strategiat. Analysoimalla näitä tekijöitä yritys voi tunnistaa markkinaraon, erottua kilpailijoista ja määrittää oman ainutlaatuisen arvolupauksensa. (Marticio 2020.)

Yrityksen ainutlaatuinen arvolupaus korostuu, kun se asetetaan rinnakkain kilpailijoiden kanssa. Tämä osio auttaa sijoittajia ja muita sidosryhmiä ymmärtämään, miksi ja miten yritys erottuu markkinoilla, ja mitä erityisiä etuja ja arvoa se tarjoaa asiakkailleen. (Marticio 2020.)

Perusteellinen markkina-analyysi vahvistaa yrityksen strategista suuntaa, ja rakentaa luottamusta sekä uskottavuutta sijoittajien, asiakkaiden ja muiden sidosryhmien silmissä. Se osoittaa, että yritys on omistautunut ymmärtämään markkinoita syvällisesti ja on valmis vastaamaan dynaamisiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin, joita toimiala ja kohdemarkkinat tarjoavat. (Marticio 2020.)

3.2.4 Kasvusuunnitelma

Kasvusuunnitelmassa määritellään yrityksen strategiset tavoitteet tyypillisesti 2–5 vuoden ajalle. Tämä suunnitelma perustuu syvälliseen ymmärrykseen toimialasta ja markkinoiden tarpeista, ja se kytkeytyy suoraan markkina-analyysiin ja kilpailija-analyysiin. (Freedman 2023.)

Kasvusuunnitelmassa hahmotellaan yrityksen tulevaisuuden laajentumisstrategiat ja määritellään, miten se aikoo saavuttaa suuremman markkinaosuuden ja parantaa taloudellista suorituskykyään. Tässä osiossa yritys asettaa selkeät ja saavutettavat kasvutavoitteet, jotka perustuvat realistisiin arvioihin ja perusteelliseen markkinatietoon. Kasvusuunnitelma sisältää yksityiskohtaiset toimenpiteet, joilla pyritään lisäämään myyntiä, laajentamaan tuote- tai palveluvalikoimaa, tunkeutumaan uusille markkinoille tai parantamaan operatiivista tehokkuutta. (Freedman 2023.)

Yrityksen kasvustrategia perustuu sen kykyyn tunnistaa ja hyödyntää markkinamahdollisuuksia säilyttäen samalla kilpailukykynsä. Suunnitelma kuvaa, miten yritys aikoo investoida tuotekehitykseen, markkinointiin ja myyntiin sekä miten se aikoo optimoida toimintansa ja resurssiensa käytön. Tämä voi sisältää investointeja uuteen teknologiaan, henkilöstön koulutukseen tai uusien toimipisteiden perustamiseen. (Freedman 2023.)

Kasvusuunnitelma ottaa huomioon myös riskit, jotka liittyvät laajentumiseen, ja miten näitä riskejä hallitaan. Riskienhallintastrategiat, kuten markkinariskien analysointi, kilpailijoiden toimien seuranta ja taloudellisten puskureiden luominen, ovat tärkeitä kasvun hallitsemiseksi ja yrityksen pitkän aikavälin elinkelpoisuuden varmistamiseksi. (Freedman 2023.)

Strategiaosion lopussa on tärkeää esittää selkeä toimintasuunnitelma, joka sisältää aikataulut ja vastuut. Tämä toimintasuunnitelma ohjaa yritystä tavoitteiden saavuttamiseksi, ja se auttaa sidosryhmiä, kuten sijoittajia ja rahoituslaitoksia, ymmärtämään, miten yritys aikoo edetä ja mitä konkreettisia askeleita se aikoo ottaa strategiansa toteuttamiseksi. Suunnitelmaan olisi myös hyvä palata joka kvartaalilla, jotta yritys voi tarkistaa saavutetut ja saavuttamattomat tavoitteet ja tarvittaessa päivittää suunnitelmaa. (Freedman 2023.)

3.2.5 Markkinointi- ja myyntistrategia

Kasvusuunnitelman ja perusteelliseen markkina-analyysin pohjalta voidaan siirtyä yrityksen markkinointi- ja myyntistrategioiden kehittämiseen ja niiden toteuttamiseen. Tavoitteena on luoda tehokkaita ja joustavia suunnitelmia joiden avulla voidaan määrittää, miten tuotteet tai palvelut saadaan tehokkaasti kohdemarkkinoiden tietoisuuteen ja miten asiakkaat saadaan vakuuttuneiksi

yrittäjien tarjoamasta arvosta. Strategioiden suunnittelussa otetaan huomioon kohderyhmän tarpeet ja toiveet, kilpailijoiden toiminta sekä markkinatrendit. (Anthony 2023.)

Myyntistrategiassa keskitytään myyntikanavien valintaan ja myyntiprosessin optimointiin. On tärkeää määritellä, myydäänkö tuotteita tai palveluita suoraan loppuasiakkaille vai jälleenmyyjien kautta, ja mitkä myyntikanavat ovat tehokkaimpia kohdemarkkinoilla. Myyntiprosessin tulee olla asiakaslähtöinen, joustava ja tehokas, jotta asiakkaat kokevat ostokokemuksen positiivisena ja yritys saavuttaa myyntitavoitteen. (Anthony 2023.)

Myyntiprosessien kuvaus tarjoaa kattavan yleiskuvan siitä, miten yritys aikoo houkutella, sitouttaa ja säilyttää asiakkaita. Se sisältää asiakaspolun jokaisen vaiheen, alkaen tietoisuuden herättämisestä, kiinnostuksen luomisesta, päätöksenteosta, toiminnasta, aina jälkimarkkinointiin ja asiakasuskollisuuden rakentamiseen asti. (Anthony 2023.)

Markkinointistrategiassa määritellään markkinointikanavat, -budjetti ja -toimenpiteet. Digitaalinen markkinointi, kuten sosiaalisen median markkinointi, hakukoneoptimointi ja sähköpostimarkkinointi, on nykypäivänä keskeisessä roolissa. On tärkeää tunnistaa ne kanavat ja toimenpiteet, jotka tavoittavat parhaiten kohderyhmän ja tuovat parhaan tuoton investoinnille. Markkinointitoimenpiteiden tulee olla linjassa yrityksen brändin ja arvojen kanssa, jotta ne rakentavat positiivista yrityskuvaa ja luottamusta asiakkaiden keskuudessa. (Anthony 2023.)

Hyvin tehty myynti- ja markkinointistrategia edesauttaa yrityksen pyrkimystä tunkeutua markkinoille, saavuttaa markkinaosuutta ja kasvattaa liiketoimintaansa. Strategia ja toimintasuunnitelman tulisi myös olla mukautuva, jotta se voi kehittyä ja muuttua vastaamaan yrityksen ainutlaatuisia tarpeita ja markkinadynamiikan muutoksia. Tämä joustavuus mahdollistaa yrityksen nopean reagoinnin markkinoiden muutoksiin, asiakkaiden käyttäytymisen evoluutioon ja kilpailuympäristön haasteisiin, varmistaen yrityksen kestävä menestyksen ja kasvun pitkällä aikavälillä. (Anthony 2023.)

3.2.6 Organisaatio ja johtaminen

Kun myynti- ja markkinointistrategiat on tehty, voidaan siirtyä esittelemään tiimi, joka tulee toteuttamaan nämä strategiat, ja johtamaan toimintaa. Tässä osiossa syvennytään yrityksen organisaation ja johtamisen yksityiskohtiin, ja tarjotaan kattava kuva sen rakenteesta, johtoryhmästä ja eri rooleista. Tavoitteena on antaa lukijalle selkeä ymmärrys siitä, miten yritys on järjestäytynyt, ja miten sen eri osat toimivat yhdessä saavuttaakseen yrityksen tavoitteet. (Ferriolo 2021.)

Tässä kuvataan jokaisen avainhenkilön rooli, vastuut ja pätevyys. Erityistä huomiota kiinnitetään heidän aiempaan kokemukseensa, asiantuntemukseensa ja saavutuksiinsa, jotka tekevät heistä sopivia johtamaan yritystä kohti sen strategisia tavoitteita. Myös organisaation eri osastot ja tiimit tulee jaotella ja esitellä selkeästi sekä määritellä niiden väliset suhteet, vastuut ja tehtävät. (Ferriolo 2021.)

Organisaation merkitys on mainittu useissa tässäkin opinnäytetyössä käsitellyissä rahoitusmahdollisuuksissa, joten tämä kannattaa tehdä huolella sillä tämän osion tarkoituksena on vakuuttaa sidosryhmät, erityisesti sijoittajat, yrityksen johtamisen ja organisaation vahvuudesta ja kyvystä toteuttaa liiketoimintasuunnitelma menestyksekkäästi. Se osoittaa, että yrityksellä on oikeat ihmiset, oikeissa rooleissa, joilla on tarvittava asiantuntemus ja kokemus yrityksen vision ja tavoitteiden saavuttamiseksi.

3.2.7 Taloudelliset ennusteet

Kun organisaation toiminta-, myynti- ja markkinointisuunnitelmat on laadittu, voidaan siirtyä yrityksen taloudellisten ennusteiden pariin. Tässä osiossa tavoitteena on tarjota syvälinen ja kattava kuva yrityksen odotetusta taloudellisesta kehityksestä. Kyseessä on rahoituksen saamisen kannalta yksi tärkein osa liiketoimintasuunnitelmaa, sillä sen tarkoitus on vakuuttaa sijoittajat, pankit ja muut rahoituslaitokset yrityksen kasvupotentiaalista ja kyvystä tuottaa arvoa pitkällä aikavälillä. (Lavinsky 2023.)

Jos kyseessä on jo toiminnassa oleva yritys, on tärkeää esitellä historialliset taloudelliset tiedot. Näihin kuuluvat tuloslaskelmat, taseet ja kassavirtalaskelmat, jotka antavat sijoittajille selkeän kuvan yrityksen taloudellisesta historiasta ja suorituskyvystä. Uuden yrityksen tulee esittää ennustetut tuloslaskelmat, taseet ja kassavirtalaskelmat seuraavalle kolmelle - viidelle vuodelle. Ensimmäisen vuoden ennusteiden tulisi olla erityisen yksityiskohtaisia, ja niitä voidaan esittää neljännesvuosittain tai jopa kuukausittain, jotta sijoittajat saavat tarkan kuvan lyhyen aikavälin taloudellisista odotuksista. (Lavinsky 2023.)

Ennusteissa tulee esitellä konkreettisia lukuja ja arvioita yrityksen tulevista tuloista, menoista, kassavirroista ja kannattavuudesta. Tulojen ennustaminen perustuu usein markkinatutkimukseen ja myyntistrategiaan. On tärkeää arvioida realistisesti, kuinka paljon tuotteita tai palveluita voidaan myydä tietyllä ajanjaksolla, ottaen huomioon markkinan koko, kilpailutilanne ja kohderyhmä. Kulujen arviointi sisältää kiinteät ja muuttuvat kulut, kuten vuokrat, palkat, markkinointi, raaka-aineet, vakuutukset ja muut operatiiviset kulut. Tähän sisällytetään myös yrityksen suunnittelemat investoinnit, niiden vaatima rahoitus sekä odotettavissa oleva tuotto. (Lavinsky 2023.)

Visuaalisten elementtien, kuten kaavioiden ja graafien, käyttö voi olla erittäin tehokasta tässä osiossa. Ne voivat auttaa esittämään monimutkaisia taloudellisia tietoja selkeästi ja ymmärrettävästi, ja ne voivat auttaa kertomaan yrityksesi taloudellisen tarinan visuaalisesti, tehostaen näin viestisi vaikutusta. (Lavinsky 2023.)

3.2.8 Rahoitussuunnitelma

Tässä osiossa esitellään selkeästi ja yksityiskohtaisesti yrityksen rahoitustarpeet. Jos yritys hakee ulkopuolista rahoitusta, on tärkeää esittää paitsi tarvittavan rahoituksen määrä, myös sen tarkka käyttötarkoitus, jotta sijoittajat ja muut rahoittajat voivat ymmärtää, miten varoja aiotaan käyttää ja miten ne edistävät yrityksen kasvua ja menestystä. (U.S. Small Business Administration 2023.)

Rahoitussuunnitelman tulisi olla yksityiskohtainen ja täsmällinen. Se sisältää tarvittavan rahoituksen määrän ja erittelee, miten varat kohdennetaan - olipa kyseessä sitten tuotekehitys, markkinointi, laajentuminen uusille markkinoille tai muu keskeinen liiketoiminta-alue. Jokainen

rahoituksen osa-alue tulee perustella huolellisesti, osoittaen, miten se tukee yrityksen strategisia tavoitteita ja luo arvoa pitkällä aikavälillä. (U.S. Small Business Administration 2023.)

Rahoituspyynnön on oltava linjassa yrityksen rahoitusennusteiden kanssa. Tämä tarkoittaa, että pyydetty rahoitus ja sen käyttö on integroitu yrityksen taloudellisiin suunnitelmiin ja ennusteisiin, varmistaen, että rahoitus on riittävä, mutta ei liiallinen, ja että se on suunnattu alueille, jotka maksimoivat sen vaikutuksen ja tuoton. (U.S. Small Business Administration 2023.)

Tämän osion tavoitteena on vakuuttaa rahoittajat yrityksen rahoitustarpeiden legitimiudesta ja sen kyvystä käyttää varoja tehokkaasti ja vastuullisesti. Se tarjoaa selkeän ja johdonmukaisen kuvan yrityksen rahoitustarpeista ja -strategiasta, joka on suunniteltu tukemaan sen kasvua, innovointia ja menestystä markkinoilla. (U.S. Small Business Administration 2023.)

3.2.9 Tiivistelmä ja liitteet

Lopuksi tehdään liiketoimintasuunnitelman ensimmäinen ja viimeinen osio, eli tiivistelmä ja liitteet. Vaikka tiivistelmä on liiketoimintasuunnitelman ensimmäinen osa, se on helpoin tehdä viimeisenä, sillä tämä osio toimii tiivistettynä katsauksena koko liiketoimintasuunnitelmaan. Tiivistelmä esittelee lyhyesti yrityksen yleiskuvan, ydintavoitteet, ja taloudelliset odotukset. Se toimii liiketoimintasuunnitelman johdantona ja pohjustaa lukijalle, mitä odottaa seuraavilta sivuilta. (Ferriolo 2021)

Loppuun on hyvä vielä lisätä tarvittavat liitteet ja lähteet jotka tukevat liiketoimintasuunnitelmaa. Näitä voivat olla esimerkiksi markkinatutkimusraportit, patentit, lisenssit, tuotekuvat tai sopimukset toimittajien ja ostajien kanssa jotka ovat olleet perustana taloudellisille ennusteille. Myös historialliset markkinointi- ja myyntitiedot voidaan sisällyttää tähän osioon osoittamaan yrityksen aiempaa suorituskykyä ja markkinapotentiaalia. (Lavinsky 2023.)

4 YHTEENVETO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia rahoituslaitosten arviointikriteereitä ja niiden vaikutusta liiketoimintasuunnitelman sisältöön. Tutkimukseni on osoittanut, että rahoittajat etsivät liiketoimintasuunnitelmista erityisesti vahvoja merkkejä yrityksen menestyspotentiaalista, innovatiivisuudesta ja kyvystä kasvaa kannattavasti.

Erityisesti Business Finlandin tarjoamissa rahoitusvaihtoehdoissa korostetaan yrityksen kansainvälisen markkinapotentiaalin, kokeneen ja pätevän tiimin, vakuuttavan rahoitussuunnitelman sekä realististen taloudellisten ennusteiden tärkeyttä. Tämä korostaa liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueiden, kuten markkina-analyysin, tiimin ja organisaation esittelyn, kansainväliseen kasvuun tähtäävän strategian, rahoitussuunnitelman ja taloudellisten ennusteiden merkitystä. Rahoittajat arvostavat myös kykyä esittää yrityksen strategia ja visio selkeästi ja ytimekkäästi.

Rahoituksen hakuprosessi voi olla monimutkainen ja vaatii huolellista valmistautumista sekä perusteellista ymmärrystä rahoitusmarkkinoiden dynamiikasta. Rahoittajien arviointiprosessit ovat kilpailullisia ja edellyttävät yritykseltä kykyä erottautua edukseen. Tämä korostaa strategisen suunnittelun ja laadukkaan liiketoimintasuunnitelman merkitystä rahoituksen hankkimisessa.

Lisäksi opinnäytetyöni osoitti, että liiketoimintasuunnitelma on enemmän kuin pelkkä väline rahoituksen saamiseksi; se on keskeinen työkalu yrityksen sisäisessä strategisessa suunnittelussa ja päätöksenteossa. Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma auttaa yritystä asettamaan tavoitteensa, tunnistamaan mahdollisuudet ja uhat sekä suunnittelemaan toimenpiteitä niiden hyödyntämiseksi tai torjumiseksi.

5 POHDINTA

Tässä vaiheessa, kun liikeidea on vasta ajatustasolla, en näe, että Vitalikilla on potentiaalia saada NIY-rahoitusta. Se voi olla mahdollista seuraavan viiden vuoden sisällä, mikäli yritys tekee huomattavaa kasvua esimerkiksi Tempo-rahoituksen avustamana.

Talent rahoituksen tarkoituksena on tukea yrityksiä, jotka haluavat uudistaa nykyisiä toimintatapojaan ja johtamistaan parantaakseen valmiuksiaan kansainväliseen kasvuun. Mielestäni sen käyttötarkoitus ei ole Vitalikille tällä hetkellä ajankohtainen. Lisäksi tämä avustus maksetaan yritykselle vasta jälkikäteen, ja sitä voi saada vähintään 20 000 euroa, joka kattaa 50 % projektin kustannuksista. Tämä tarkoittaa, että Vitalikilla tulisi olla varmistettua rahoitusta projektia varten vähintään 40 000 euroa. Joten en näe, että Vitalik voisi hyödyntää tätä rahoitusta ainakaan sen ensimmäisten toimintavuosien aikana, paitsi jos he saavat Finveran Siltarahoituslainaa lisäksi.

Opinnäytetyössä tarkasteltujen rahoitusmahdollisuuksien joukosta näen, että Vitalik Oy:lle sopivimmat rahoitusmahdollisuudet ovat Business Finlandin innovaatioaseteli ja Tempo-rahoitus, koska ne ovat tarkoitettu uusien, innovatiivisten palveluideoiden ja liiketoimintakonseptien kehittämiseen, ja niitä voi käyttää ulkopuolisten asiantuntijapalveluiden ostoon.

Lisäksi nämä rahoitukset ovat avustuksia, joita ei tarvitse maksaa takaisin, mikä tekee niistä houkuttelevampia vaihtoehtoja kuin pankin tarjoamat lainat. Nämä rahoitusmuodot voisivat mahdollistaa yrityksen toiminnan käynnistämisen, ja liikevaihdon kasvaessa voitaisiin hakea lisärahoitusta pääoma- ja enkelisijoittajilta, jotka voisivat tuoda mukanaan arvokkaita kontakteja ja asiantuntemusta. On kuitenkin huomioitava, että Tempo-rahoituksen saamiseksi yritykseltä vaaditaan 30 000 euroa oman pääoman ehtoista rahoitusta, sekä valmius käyttää projektin kustannuksiin omaa rahaa 20 % projektin kokonaiskustannuksista.

Seuraavaksi suosittelen, että Vitalik Oy laatii kattavan liiketoimintasuunnitelman, joka sisältää kaikki tässä opinnäytetyössä mainitsemani osiot. Suunnitelmassa on syytä kiinnittää erityistä huomiota markkina-analyysiin, tiimin esittelyyn, kasvusuunnitelmaan, taloudellisiin ennusteisiin sekä rahoitussuunnitelmaan.

Kaikki osiot on toteutettava perusteellisesti ja uskottavasti. Business Finlandin rahoituksia varten on tärkeää, että liiketoimintasuunnitelmasta käy selkeästi ilmi yrityksen tavoite laajentua kansainvälisille markkinoille.

Lisäksi suosittelen, että Vitalik Oy tutkii ja seuraa aktiivisesti muita mahdollisia rahoitusvaihtoehtoja, jotka kuuluvat De minimis -tuen piiriin, jotta he voivat hyödyntää laajemmin saatavilla olevia rahoitusmahdollisuuksia.

LÄHTEET

Anthony, Lisa 2023. The Ultimate Guide to Small-Business Marketing. NerdWallet. Hakupäivä 19.10.2023.

<https://www.nerdwallet.com/article/small-business/small-business-marketing>

Business Finland 2023. Innovaatioseteli. Hakupäivä 11.7.2023.

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tutkimus-ja-kehitysrahoitus/innovaatioseteli>

Business Finland 2023. Nuoret innovatiiviset yritykset (NIY). Hakupäivä 19.7.2023.

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/nuoret-innovatiiviset-yritykset-niy>

Business Finland 2023. Talent-rahoitus. Hakupäivä 13.7.2023.

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/talent-rahoitus>

Business Finland 2023. Tempo-rahoitus. Hakupäivä 6.7.2023.

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tempo-rahoitus>

Business Finland 2023. Näin toimimme Business Finlandissa. Hakupäivä 6.7.2023.

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tietoa-meista/toimintamallimme#stored>

Byalik, Yury 2023. What Are The Benefits Of A Business Credit Card. Forbes. Hakupäivä 12.9.2023.

<https://www.forbes.com/advisor/credit-cards/business-credit-card-benefits/>

CapitalBox 2023. Investointirahoitus yritykselle. Hakupäivä 4.9.2023.

<https://www.capitalbox.fi/blog/investointirahoitus-yrityksille>

Credinord 2022. Vakuudeton vai vakuudellinen yrityslaina. Hakupäivä 4.9.2023.

<https://www.credinord.com/vakuudeton-vai-vakuudellinen-yrityslaina/>

Faster Capital 2023. Write a Business Plan to Secure Financing. Hakupäivä 13.10.2023.

<https://fastercapital.com/content/Write-a-Business-Plan-to-Secure-Financing.html#The-Financial-Plan>

Ferriolo, Joseph 2021. Seven Sections Your Business Plan Should Have. Forbes. Hakupäivä 13.10.2023.

<https://www.forbes.com/sites/forbesbusinessdevelopmentcouncil/2021/08/27/seven-sections-your-business-plan-should-have/?sh=6ea0bfee1310>

Finnvera 2023. Siltarahoitus. Hakupäivä 27.7.2023.

<https://www.finnvera.fi/rahoitus/lainat/siltarahoitus>

Freedman, Max 2023. Writing a Business Growth Plan. Business.com. Hakupäivä 23.10.2023.

<https://www.business.com/articles/writing-a-business-growth-plan/>

Ganti, Akhilesh 2023. Angel Investor Definition and How It Works. Investopedia. Hakupäivä 14.9.2023.

<https://www.investopedia.com/terms/a/angelinvestor.asp>

George, Bert & Walker, Richard M. & Monster, Joost 2019. Does Strategic Planning Improve Organizational Performance. Wiley Online Library. Hakupäivä 10.10.2023.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/puar.13104>

Greene, Francis J. & Hopp, Christian 2017. Research: Writing a Business Plan Makes Your Startup More Likely to Succeed. Harvard Business Review. Hakupäivä 10.10.2023.

<https://hbr.org/2017/07/research-writing-a-business-plan-makes-your-startup-more-likely-to-succeed>

Lavinsky, Dave 2023. Use This Business Plan Format to Expertly Write Your Plan. Growththink. Hakupäivä 13.10.2023.

<https://www.growththink.com/businessplan/help-center/business-plan-format-how-structure-your-business-plan>

Martin, Daniel 2023. Angel Investors vs Venture Capitalists: What's the Difference. Securities.io. Hakupäivä 14.9.2023.

<https://www.securities.io/angel-investors-vs-venture-capitalists/>

Marticio, Dan 2020. How to Write a Market Analysis for a Business Plan. NerdWallet. Hakupäivä 17.10.2023.

<https://www.nerdwallet.com/article/small-business/market-analysis>

Talousviisas.fi 2021. Yrityslaina – näin haet lainaa yritykselle. Hakupäivä 12.9.2023.

<https://www.talousviisas.fi/yrityslaina/>

Treece, Kiah 2023. Forbes, Best Working Capital Loans Of 2023. Hakupäivä 4.9.2023.

<https://www.forbes.com/advisor/business-loans/best-working-capital-loans/>

U.S. Small Business Administration 2023. Write your business plan. Hakupäivä 13.10.2023.

<https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>

Verrattu.fi 2023. De minimis -tuki: mitä se tarkoittaa käytännössä. Hakupäivä 27.7.2023.

<https://verrattu.fi/de-minimis-tuki-tarkoittaa/>

Verrattu.fi 2023. Finnvera-rahoitus lyhyesti. Hakupäivä 27.7.2023.

<https://verrattu.fi/finnvera/>