

Henrik Forsman

Liiketoimintasuunnitelma koulutusyhdistykselle

Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

Marraskuu 2014

<p>Tekijä Otsikko</p> <p>Sivumäärä Aika</p>	<p>Henrik Forsman Liiketoimintasuunnitelma koulutusyhdistykselle -Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys</p> <p>31 sivua + 3 liitettä Marraskuu 2014</p>
<p>Tutkinto</p>	<p>Tradenomi</p>
<p>Koulutusohjelma</p>	<p>Liiketalous</p>
<p>Suuntautumisvaihtoehto</p>	<p>Laskenta ja rahoitus</p>
<p>Ohjaaja</p>	<p>Lehtori Iiris Kähkönen</p>
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda uudelle, voittoa tavoittelemattomalle yhdistykselle suunnitelma liiketoimintaa varten. Yhdistys oli todellisuudessa tarkoitus perustaa vuoden 2014 lopussa. Liikeideana oli järjestää koulutusta sensorimotorisesta psykoterapiasta kiinnostuneille. Se on maailmalla suuresti kasvava ajattelumalli traumausten hoidossa.</p> <p>Yhdistyksen toimintaympäristöön, eli terveysalaan, paneutuvassa osuudessa kuvattiin sitä, miten lait ja säännökset syntyvät. Kuvauksen tarkoituksena oli antaa lukijalle tietoa byrokratian toimivuudesta aina eduskunnan ja sosiaali- ja terveysministeriön päätöksistä yrityksille ja yhteisöille asti.</p> <p>Työssä käytiin läpi liiketoimintasuunnitelman teoriaa voittoa tavoittelemattoman yhdistyksen pohjalta. Teoriapohjan avulla luotiin suunnitelma sensorimotoriselle psykoterapiayhdistyksen toimintaa varten. Tärkeimpänä alueena oli yhdistyksen kirjanpitoon ja rahoitukseen liittyvät asiat. Lähdemateriaalina käytettiin alan kirjallisuutta, lakeja ja verkkolähteitä.</p> <p>Johtopäätöksenä voitiin todeta, että Sensorimotorisella psykoterapiayhdistyksellä on paljon mahdollisuuksia. Tärkeää on luoda vakaa pohja toiminnalle, jotta jäsenten määrä saadaan kasvuun. Tulevaisuudessa on mahdollista nousta alalla tärkeäksi vaikuttajaksi, jos siihen on halukkuutta. Toiminnan kannattavuus ei tule olemaan suuri ongelma, sillä yhteistyökumppaneiden avulla yhdistys saa esimerkiksi toimitilat koulutustilaisuuksia varten.</p>	
<p>Avainsanat</p>	<p>terveysala, sensorimotorinen psykoterapia, rahoitus, liiketoimintasuunnitelma</p>

Author Title	Henrik Forsman Business Plan for Educational Association - Sensomotoric Psychotherapy Association
Number of Pages Date	31 pages + 3 appendices November 2014
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Iiris Kähkönen, Senior Lecturer
<p>The purpose of this thesis was to create a business plan for a new nonprofit association. This association is meant to be founded at the end of the year 2014. The business idea is to organize training for people interested in sensomotoric psychotherapy, which is a growing form of therapy in the field of trauma care.</p> <p>The thesis introduces the environment where the association will operate. Focus is on describing how the bureaucracy works all the way from the decisions given by the parliament and the Ministry of Social Affairs and Health to companies and communities operating in health care.</p> <p>The theoretical part of this thesis concentrated on matters related to a business plan for nonprofit organizations in general. With the help of theoretical framework, the business plan for the Sensomotoric Psychotherapy Association was created with the main focus on accounting and financial aspects of running a business.</p> <p>As a conclusion, it can be said that Sensomotoric Psychotherapy Association has a lot of potential. It is important to create a stable base for the operations. This is how the number of members can be raised. In the future it will be possible to grow to an effective association. The profitability will not be any issue because with partnerships the association will, for example, get facilities for the lectures.</p>	
Keywords	health care, sensomotoric psychotherapy, finance, business plan

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön taustat ja tavoitteet	1
1.2	Opinnäytetyön menetelmä ja aineisto	1
1.3	Toiminnallinen opinnäytetyö	2
1.4	Aiheeseen liittyvä opinnäytetyöt	2
1.5	Opinnäytetyön rajaus, sisältö ja rakenne	3
2	Terveysala	4
2.1	Lakien ja säännösten toteuttaminen	4
2.2	Valvontaviranomainen	5
2.3	Traumaterapiakeskus	5
2.4	Psyko- ja traumaterapia	6
2.5	Sensorimotorinen psykoterapia	6
2.5.1	Historia ja taustat	6
2.5.2	Sensorimotorinen psykoterapia Suomessa	7
2.5.3	Tulevaisuuden näkymät	7
3	Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys	8
3.1	Yhdistyksen tausta	8
3.2	Yhdistyksen jäsenet	8
3.3	Yhdistyksen tavoitteet	8
3.4	SWOT-analyysi	9
4	Liiketoimintasuunnitelman tehtävät	11
5	Yleishyödyllinen yhdistys	12
5.1	Neljä yhteiskunnan sektoria	12
5.2	Nonprofit-organisaatio	12
5.3	Yhdistyslaki	13
5.3.1	Yhdistyksen perustaminen	13
5.3.2	Yhdistyksen jäsenet	14
5.4	Kirjanpitovelvollisuus	15
5.4.1	Kirjanpitoa koskevat velvollisuudet	15
5.4.2	Kirjanpidon vastuu	15
5.5	Johtaminen	16
5.5.1	Yleishyödyllisen yhteisön johtaminen	16
5.5.2	Kaksi johtamisen mallia	17

5.5.3	Päätöksenteko	17
5.5.4	Psykoterapiayhdistyksen johtaminen	18
5.6	Riskitekijät	18
5.6.1	Riskit yleishyödyllisten yhdistyksissä	18
5.6.2	Strategiset ja operatiiviset riskit	19
5.6.3	Taloudelliset ja vahinkoriskit	19
5.7	Rahoitus	20
5.7.1	Rahoituksen suunnittelu	20
5.7.2	Rahoitusmallit	20
5.7.3	Avustukset	21
5.7.4	Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen rahoitussuunnitelma	21
5.8	Verotus	22
5.9	Kilpailu	23
5.10	Markkinointi	24
5.10.1	Nonprofit-organisaation markkinointi	24
5.10.2	Markkinoinnin mallit	24
5.10.3	Markkinointikeinot	25
5.10.4	Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen markkinointi	26
5.11	Toiminnan päättäminen	26
6	Liiketoimintasuunnitelman johtopäätökset ja yhteenveto	26
6.1	Yhdistyksen nimi, logo ja sijainti	26
6.2	Liikeidea ja tavoitteet	27
6.3	Yhdistyksen jäsenet, johtaminen ja hallitus	27
6.4	Markkinat ja kilpailijat	28
6.5	Asiakkaat ja markkinointi	28
6.6	Palveluanalyysi	28
6.7	Riskianalyysi	28
6.8	Rahoitus	29
6.9	Yhdistyksen kirjanpito	29
6.10	Perustamisasiakirjat	30
7	Pohdintaa	31
	Lähteet	32
	Liitteet	
	Liite 1. Sensorimotorisen psykoterapian yhdistyksen perustaminen	
	Liite 2. Rahoituslaskelmia	
	Liite 3. Muistilista yhdistyksen liiketoimintaa koskevista asioista	

1 Johdanto

1.1 Opinnäytetyön taustat ja tavoitteet

Opinnäytetyöni aihe on uuden, voittoa tavoittelemattoman yhdistyksen liiketoimintasuunnitelma. Työssäni suunnittelen yhdistyksen liiketoimintaa ja tarkastelen myös sen perustamiseen liittyviä asioita. Yhdistys on tarkoitus perustaa loppuvuodesta 2014, joten työ tulee todelliseen tarpeeseen.

Kyseessä on psykoterapiakoulutusta tarjoava terveystalon yhdistys, jonka tarkoituksena on järjestää koulutustilaisuuksia traumaterapiasta kiinnostuneille. Tilaisuuksiin kutsutaan kansainvälisiä asiantuntijoita, joiden avulla saadaan laaja-alaista näkökulmaa aiheeseen. Koulutustilaisuuksien järjestelyt tehdään yhdessä traumaterapiakeskuksen kanssa, joten koulutukseen tarvittavat tilat saadaan sieltä.

Suomessa toimii useita terveystalon yhdistyksiä, joiden toiminta on samankaltaista kuin työtäni koskevan yhdistyksen toiminta. Esimerkkinä Suomen EMDR-yhdistys, jonka toiminta perustuu silmänliiketerapiaan erikoistuneeseen Eye Movement Desensitization and Reprocessing -menetelmän koulutukseen (EMDR 2014).

Opinnäytetyöni tarkoitus on luoda teoriapohjainen suunnitelma yhdistyksen toiminnalle. Näin yhdistyksen jäsenillä on mahdollisuus nähdä, mitä kaikkea voittoa tavoittelemattomassa liiketoiminnassa tulee ottaa huomioon. Etenkin toiminnan kannattavuuden kannalta on tärkeä tietää, miten paljon yhdistykseen tulee panostaa.

1.2 Opinnäytetyön menetelmä ja aineisto

Opinnäytetyöni on toiminnallinen analyysi siitä, miten yhdistyksen erilaiset toimintamallit sopivat juuri tähän organisaatioon. Työni teoriaosuudessa tarkastelen yhdistyksen toimintaan liittyviä asioita, kuten rahoitusta, kirjanpitoa, johtamista ja markkinointia. Lähteenä toimivat sekä liiketalouden alaa koskeva kirjallisuus että internetistä löytyvä materiaali. Lisäksi tarkastelen Theseus-tietokannasta löytyviä valmiita opinnäytetöitä.

1.3 Toiminnallinen opinnäytetyö

Toiminnallinen opinnäytetyö on yleensä työelämään liittyvä kehittämistyö, jonka tavoitteena on käytännön toimintaan vaikuttava aikaansaannos. Toiminnallinen työ on joko toiminnan kehittämistä, ohjeistamista, järjestämistä tai järjeistämistä. (Virtuaaliammattikorkeakoulu 2014.)

Yleensä toiminnallisella opinnäytetyöllä on toimeksiantaja, joka tilaa työn opiskelijalta. Lopullinen toteutus voi kohteen mukaan olla esimerkiksi kirja, opas, näyttely, kehittämissuunnitelma tai jokin muu tuotos tai projekti. (Virtuaaliammattikorkeakoulu 2014.)

Liiketoimintasuunnitelma on myös toiminnallinen työ, sillä siinä lopputuloksena saadaan konkreettinen, toimintaan vaikuttava, suunnitelma. Parhaimmillaan liiketoimintasuunnitelma ohjeistaa toimintaa järjestelmällisesti myös toiminnan aloittamisen jälkeen. Liitteessä 3 olen listannut liiketoimintaan liittyvät tärkeät kysymykset, joita tulee tarkastaa toiminnan aikana.

1.4 Aiheeseen liittyvät opinnäytetyöt

Simo ja Henri Takasen opinnäytetyön ”Liiketoimintasuunnitelma case T & T” aiheena on suunnitelma kuvitteelliselle teknologia-alan yritykselle. Työssä on hyvin yksinkertaisesti tehty rakenne. Ensin käydään läpi teoriaosuus, jonka perään, samassa järjestyksessä, esitetään asiat teknologiayrityksen kannalta.

Krista Heinon ja Meri Kinnusen opinnäytetyö ”Nonprofit-organisaation liiketoimintasuunnitelma: Edunvalvontavaltuutus ry” on hyvin samankaltainen, kuin oma työni. Siinä suunnitellaan toimintansa alussa olevan yleishyödyllisen yhdistyksen liiketoimintaa. Tämän opinnäytetyön rakenne poikkeaa hieman Takasten työstä. Heino ja Kinnunen ovat sijoittaneet organisaatiota koskevan analyysin aihealueiden sisälle. Näin kokonaisuudesta tulee mielenkiintoinen ja johdonmukainen.

1.5 Opinnäytetyön rajaus, sisältö ja rakenne

Opinnäytetyöni on liiketoimintasuunnitelma, joten työssäni keskityin enemmän itse toimintaan, kuin yhdistyksen perustamiseen. Toiminnan kannalta pidän, Koulutuksen jälkeen tärkeimpinä elementteinä kirjanpidon järjestämistä, kannattavuutta ja rahoitusta. Tästä syystä pyrin tarkastelemaan kokonaisuutta taloudelliselta kannalta.

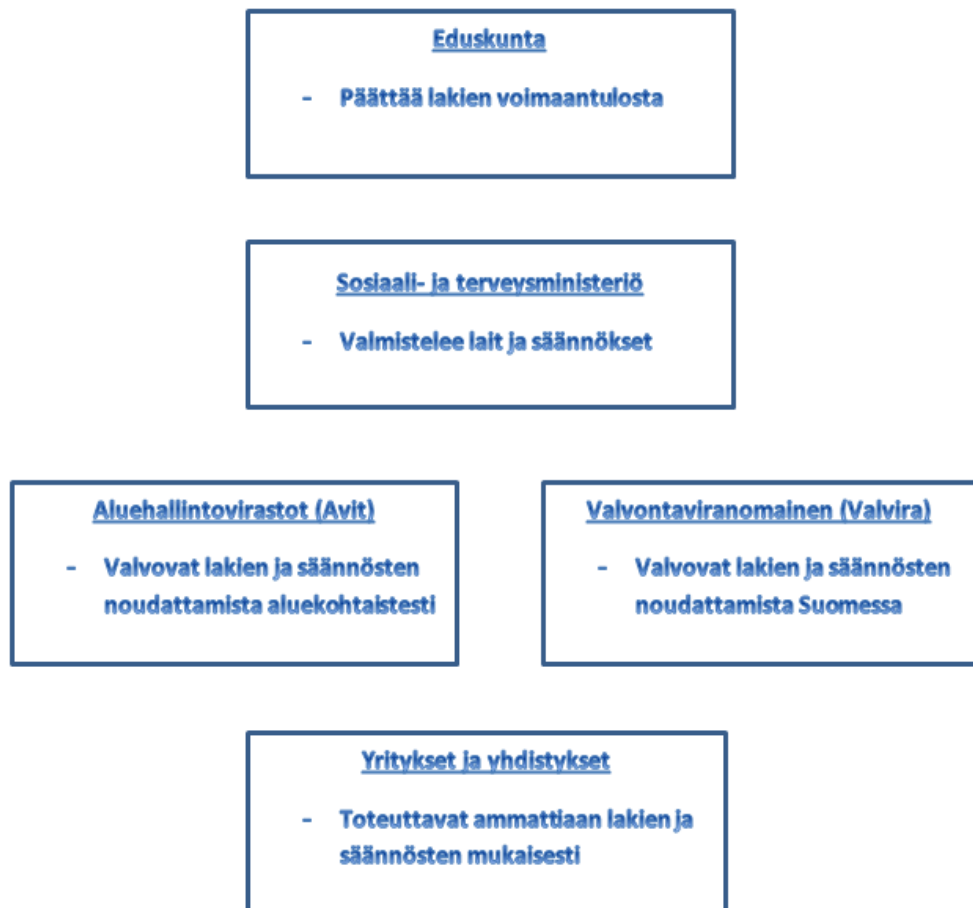
Rakenteeltaan olen pitänyt työni hyvin yksinkertaisena. Tavoitteenani on antaa lukijalle mahdollisimman helposti seurattavaa ja lähestyttävää tietoa. Työtäni koskevan yhdistyksen päätin analysoida samankaltaisella tavalla kuin Krista Heino ja Meri Kinnunen. Näin lukija saa koko kuvan kustakin liiketoiminnan segmentistä niin teorian kuin yhdistyksenkin kannalta.

Opinnäytetyöni olen jakanut seitsemään lukuun. Johdannon jälkeen kerron yhdistyksen toimintaympäristöstä. Kolmannessa luvussa käyn läpi liiketoimintasuunnitelman ideat ja mallit. Seuraavaksi pohdin teorian kautta sitä, mitkä tavat soveltuvat juuri opinnäytetyötäni koskevaan yhdistykseen. Loppuun olen kerännyt johtopäätökseni yhteen liiketoimintasuunnitelmaksi.

2 Terveysala

2.1 Lakien ja säännösten toteuttaminen

Kuten kuvio 1:stä nähdään, terveysala on totuttu näkemään yhdessä sosiaalialan kanssa. Suomessa ylintä päätösvaltaa pitää sosiaali- ja terveysministeriö, joka valmistee lakiehdotukset ja ohjeistukset. Näiden lakien noudattamista valvoo valvontaviranomainen eli Valvira, entinen terveydenhuollon oikeusturvakeskus. (Forsman 2014.)



Kuvio 1. Terveysalan hierarkia Suomessa (Forsman 2014)

Viime vuosina Suomessa yksityiset terveystalot ovat yleistyneet räjähdysmäisesti. Julkisten palvelujen suosio on vähentynyt, koska ihmiset tarvitsevat ja vaativat palvelua yhä nopeammin. Tähän tarpeeseen eivät julkiset terveyskeskukset ole kyenneet vastaamaan.

Yksityisiä terveystalot tuottavia organisaatioita on Suomessa tuhansia. Suuret yritykset, kuten Terveystalo tai Mehiläinen, ovat kasvaneet merkittäviksi yksittäisiksi palveluntuottajiksi. Myös erikoissairaanhoidon on saanut uusia yrittäjiä, esimerkiksi traumaterapiakeskuksen.

2.2 Valvontaviranomainen

Suomessa terveysalan ammattilaiset saavat harjoittaa ammattiaan vain valvontaviranomaisen myöntämällä luvalla (Valvira 2014). Samalla Valviran tehtävänä on yhdessä kuuden aluehallintoviraston (Avi) kanssa, valvoa toiminnan laatua ja puuttua mahdollisiin ongelmatilanteisiin. Esimerkkinä epäkohtiin puuttumisesta on parin vuoden takainen valelääkärin paljastuminen.

Kaikkien terveysalan organisaatioiden, jotka harjoittavat potilaiden hoitamista, tulee hakea toiminnalleen lupa Valviralta. Lupaa ei tarvita pelkästään kouluttamista varten perustetuissa yhteisöissä. (Laki yksityisestä terveydenhuollosta 1990, 1 luku 2 §.)

2.3 Traumaterapiakeskus

Traumaterapiakeskus on asiantuntijakeskus, jonka toiminta perustuu traumapsykologiaan. Keskus tarjoaa tietoja, neuvontaa, koulutusta ja konsultaatiota. Myös traumaattisista kärsiville on tarjolla hoitoa. Toimipisteet sijaitsevat Helsingissä ja Oulussa. (Traumaterapiakeskus 2014.)

Traumaterapiakeskus perustettiin vuonna 1999. Sitä edelsi Oulun ensi- ja turvakoti ry -niminen organisaatio. Keskus on Suomen ensimmäinen traumaattisista kriiseistä kärsivien auttamiseen erikoistunut yhteisö. Traumaterapiakeskus on tehnyt yhteistyötä muiden yhteisöjen, kuten RAYn, Suomen punaisen ristin ja Mannerheimin lastensuojeluliiton kanssa. (Traumaterapiakeskus 2014.)

2.4 Psyko- ja traumaterapia

Psykoterapiaa käytetään psyykkisten häiriöiden hoidossa ja kuntoutuksessa lääkehoidon ohella. Se on perinteisesti perustunut terapeutin ja potilaan väliseen keskusteluun. (Forsman 2014.)

Traumaterapia on sellainen psykoterapian muoto, jossa keskitytään psyykkisten traumojen jälkiseurausten (esim. PTSD – posttraumaattinen stressihäiriö) hoitoon ja kuntoutukseen. Traumaterapiassa keskustelun ohella käytetään esimerkiksi kehollisia menetelmiä. Traumaterapia on yleisnimitys erilaisille traumoja hoitaville terapiamalleille. (Forsman 2014.)

Traumaterapialla pyritään auttamaan traumoista, eli fyysisestä tai henkisestä kokemuksesta aiheutuva ahdistustiloista, kärsiviä ihmisiä (Levin 1997, 33–34). Yksittäisen henkilön tarve terapialle voi olla jopa vuosien mittainen.

2.5 Sensorimotorinen psykoterapia

2.5.1 Historia ja taustat

Sensorimotorinen psykoterapia pohjaa useisiin eri terapiamuotoihin. Sen kehittäjänä on toiminut Tohtori Pat Ogden. Hän on perustanut myös Coloradon yliopistossa toimivan sensorimotoriseen psykoterapiaan keskittyvän instituutin. (Forsman 2014.)

Uuden ajattelumallin taustalla on tutkimustiedon kehittyminen. Yhdysvalloissa on pyritty tutkimaan etenkin sotatraumoista kärsiviä ihmisiä. Tulosten perusteella on alettu ymmärtämään, että perinteisempien ajattelutapojen ongelmana on ollut liiallinen keskittyminen vain ihmisen mielen toimintaan. Sensorimotorisella psykoterapialla pyritään yhtälailla vaikuttamaan mielen lisäksi kehon hyvinvointiin. (Forsman 2014; Ogden, Minton & Pain 2006, xxvii.)

Sensorimotorisen psykoterapian koulutustasoja on yhteensä neljä. Ensimmäisen ja toisen asteen koulutusta järjestetään ympäri maailmaa. Korkeampia, kolmos- ja nelostason, koulutuksia pidetään lähinnä vain Pohjois-Amerikassa. Vuosittain kolmostason koulutusta voi saada myös Euroopassa, mutta vain hyvin harvoin ja isoimmissa kaupungeissa, kuten Pariisissa, Lontoossa tai Barcelonassa. Koulutuksen antajina saavat toimia ylimpien tasojen koulutuksen läpäisseet ammattilaiset. (Forsman 2014.)

2.5.2 Sensorimotorinen psykoterapia Suomessa

Suomen yliopistoissa sensorimotorinen psykoterapia ei ole vielä saanut suurta näkyvyyttä. Ongelmana on perinteisten mallien suosio ja uuden ajattelun vastustaminen. Vuonna 2003 sana psyykkinen trauma jopa kiellettiin. (Forsman 2014.)

Suomessa sensorimotorisen psykoterapian koulutuksen saaneita on hyvin vähän. Ensimmäiset koulutukset järjestettiin 2000-luvun alussa. Ensimmäisen tason koulutuksen saaneita on reilut sata ja toisen tason kouluttautuneita kolmisen kymmentä. Suomessa on ollut mahdollista saada koulutusta vain toiselle tasolle asti. Yhtenä tulevan yhdistyksen tavoitteena on pyrkiä järjestämään näitä koulutustilaisuuksia. (Forsman 2014.)

2.5.3 Tulevaisuuden näkymät

Tutkimustiedon kehittyessä traumaperäisiä sairauksia pystytään yhä enenevässä määrin tulkitsemaan. Tämän vuoksi tulevaisuudessa tarvitaan lisää alasta kiinnostuneita ja koulutusta haluavia, jotta ihmisiä pystyttäisiin hoitamaan.

Traumaterapian menetelmät ja sensorimotorinen psykoterapia erityisesti ovat kovaa vauhtia nousemassa tulevaisuuden suuntauksiksi. On havaittu, että perinteiset hoitokeinot eivät ole riittävän toimivia. Siksi on tärkeää, että uskalletaan kokeilla uusia keinoja, jotta mahdollisimman suuri osa hoidoista onnistuisi. (Forsman 2014.)

3 Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys

3.1 Yhdistyksen tausta

Yhteiskunnan kolmanteen sektoriin kuuluvan yhdistyksen liikeideana on kerätä trauma-peräisten häiriöiden eri terapiamuodoista kiinnostuneita yhteen ja järjestää koulutustilaisuuksia yhteistyössä Traumaterapiakeskuksen kanssa. (Forsman 2014.)

Yhdistys oli alun perin tarkoitus perustaa jo kesällä 2013, mutta silloisten kiireiden takia tähän ei kyetty. Liitteenä 1 olevasta yhdistyksen perustamista koskevasta kirjeestä näkee alkuperäisiä perustamisaikeita koskevat tiedot.

3.2 Yhdistyksen jäsenet

Yhdistyksen jäseneksi voi halutessaan päästä kuka tahansa, joka hyväksyy yhdistyksen säännöt ja maksaa jäsenmaksun. Hallitukseen jäseneksi on mahdollisuus päästä vain sensorimotorisen psykoterapian koulutuksen saaneilla. (Forsman 2014.)

Perustajajäsenet ovat pääasiassa yrittäjiä, joten kokemusta liiketoiminnasta on paljon. Jäsenet ovat ympäri Suomen, ainakin Helsingistä, Oulusta ja Tampereelta. Kokouksien järjestäminen on mahdollista ainakin Helsingissä ja Oulussa. (Forsman 2014.)

3.3 Yhdistyksen tavoitteet

Koulutustilaisuuksissa on tarkoitus tuoda kansainvälistä keskustelua ja osaamista suomalaisille alasta kiinnostuneille. Koulutustilaisuuksien tavoitteet ovat seuraavat:

- sensorimotorisen psykoterapian ylemmän tason koulutusten mahdollistaminen Suomessa.
- kansainvälinen keskustelu ja yhteistyö
- ammatillisen pätevyyden ylläpito ja kehitys (opintopiirit ja työnohjaus).
- yhteydenpito terapeuttien välillä (verkostoituminen). (Forsman 2014.)

3.4 SWOT-analyysi

Liiketoiminnan nelikenttäanalyysin, eli SWOT-analyysin (kuvio 2), avulla voidaan kiteyttää yhdistyksen vahvuudet (Strengths), heikkoudet (Weaknesses), mahdollisuudet (Opportunities) ja uhat (Threats) yhteen kuvioon. SWOT-analyysi on tekijänsä subjektiivinen näkemys organisaation tilasta. (Opetushallitus 2014.)

Yhdistyksen sisäisiin tekijöihin keskitytään vahvuuksissa ja heikkouksissa. Esimerkiksi jäsenten ammattitaito tai kokemattomuus ovat sisäisiä tekijöitä. Mahdollisuudet ja uhat ovat yhdistyksestä riippumattomia, ulkopuolelta tulevia, tekijöitä. Näitä ovat esimerkiksi uudet lait, jotka voivat vaikuttaa sekä negatiivisesti että positiivisesti yhdistyksen toimintaan. (Opetushallitus 2014.)

<p>VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perustajajäsenten yritysmaailman kokemus - Yhteistyö traumaterapiakeskuksen kanssa - Jo olemassa olevat kansainväliset kontaktit - Asiantuntijuus 	<p>HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yhdistyksen jäsenten ajankäyttö - Yhdistyksen jäsenten väliset välimatkat
<p>MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kansainväliset kontaktit - Sensorimotorisen psykoterapian kehittyminen maailmalla - Koulutustarpeen lisääntyminen - Jäsenmäärän kasvu - Avustukset 	<p>UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sensorimotorisen psykoterapian kiinnostavuus Suomessa - Maailman poliittinen ja taloudellinen tilanne - "Kilpailevat" traumaterapiaopit

Kuvio 2. Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen SWOT-analyysi

Vahvuutena on, että sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen perustamista järjestelivät henkilöt ovat kaikki yrittäjiä. Näin ollen kokemusta liiketoiminnan olosuhteista löytyy paljon. Lisäksi vahvuuksiksi lasken yhteistyösuunnitelmat traumaterapiakeskuksen kanssa, kansainväliset kontaktit ja oman alansa asiantuntijuuden.

Yhdistyksen heikkouksina pidän yrittäjien kiireet ja niiden tuomat mahdolliset ongelmat. Kysymys kuuluu miten paljon aikaa, ja muuta panostusta, yhdistyksen asioille jäsenillä on. Ajankäyttöön vaikuttaa myös se, että jäsenet ovat kotoisin ympäri Suomea, joten tapaamiset saattavat luoda haasteita.

Yhdistyksen mahdollisuuksiin lukeutuu kansainväliset kontaktit, joiden avulla voidaan luoda yhdistyksestä keskeinen osa pohjoismaista psykoterapiakoulutusta. Ajattelumallin kehittyminen maailmalla voi parhaimmillaan luoda suurta koulutustarvetta ja sitä kautta jäsenmäärän kasvua. Lisäksi avustuksien saamisen mahdollisuudet kasvavat.

Sensorimotorisen psykoterapian uhkana on sen kiinnostavuus Suomessa. Terapiamallin leviäminen ei ole lähtenyt kovin hyvin liikkeelle. Vanhat opit ovat juurtuneet yliopistojen opetukseen, eivätkä niiden kannattajat ole avoimesti kiinnostuneita uusista malleista. Minkä vuoksi yhdistyksen koulutustilaisuuksille ei ole välttämättä niin suurta tarvetta, kuin olisi toivottavaa. Lisäksi maailmantalouden vaikeudet ja poliittiset erimielisyydet vievät ihmisten kiinnostuksen toisaalle.

4 Liiketoimintasuunnitelman tehtävät

Liiketoimintasuunnitelma syntyy, kun liikeideaa ryhdytään analysoimaan. Liiketoimintasuunnitelma on välttämätön toiminnan kehittämiseksi. Kuviossa 3 on kuvattu liiketoimintasuunnitelman mahdollinen sisältö. (Raatikainen 2006, 38.)

Toimintaa aloittaessa tulee yhdistyksen toiminnot hahmottaa kokonaisuutena. Esimerkiksi rahatilanne ja osaaminen ovat niitä tekijöitä, joiden tulee olla tarpeeksi hyvällä mallilla toiminnan kannattavuudelle. (Raatikainen 2006, 39.)

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä etenkin yhdistyksen perustamisvaiheessa. Suunnitelman avulla liikeideaa voidaan tarkastella ja arvioida sekä myös kehittää aina aloittamisvaiheesta toteutukseen asti. (Raatikainen 2006, 42.)

Kansilehti

- Yhdistyksen nimi
- Yhdistyksen logo
- Toiminta-ajatus
- Suunnitelman laatijat

Sisältö

- Taustat ja osaaminen
- Liikeidea mallin avulla
- Markkinat ja kilpailijat
 - o Asiakasanalyysi
 - o Hinnoittelu
 - o Tuote/palveluanalyysi
 - o Yhdistyksen sijainti
- Riskianalyysi
- Rahoitus
- Rahoituslaskelmat
- Perustamisasiakirjat
- Tavoitteet

Kuvio 3. Esimerkki liiketoimintasuunnitelman sisällöstä (Raatikainen 2006, 42)

5 Yleishyödyllinen yhdistys

5.1 Neljä yhteiskunnan sektoria

Yksityinen, julkinen, kolmas ja neljäs sektori ovat yhteiskunnan tukipilarit, joiden varaan maamme rakentuu. Niiden ansiosta voimme nauttia hyvinvointiyhteiskunnan suomista palveluista.

Yksityinen sektori koostuu yrityksistä, joiden tavoitteena on tuottaa voittoa. Julkinen sektori koostuu suurimmaksi osaksi valtiosta, kunnista ja niiden liikelaitoksista. Myös työeläkevakuutusta hoitavat yhtiöt ja eläkekassat kuuluvat julkiseen sektoriin. (Vuokko 2009, 15.)

Kolmanteen sektoriin, eli niin sanottuun vapaaehtoissektoriin, kuuluvat taloudellista voittoa tavoittelemattomat yhdistykset ja säätiöt. Toiminta voi perustua esimerkiksi vapaaehtoisuuteen (punainen risti). Suomessa on yli 130000 yleishyödyllistä yhdistystä ja yli 2000 säätiötä. (Vuokko 2009, 15.)

Neljänteen sektoriin kuuluvat ihmisten sosiaaliset yhteenliittymät eli kotitaloudet, perheet ja ystäväpiirit. Tämän sektorin toiminnalla ei ole muodollista tapaa vaan jokainen toimii täysin omalla tyylillään. (Vuokko 2009, 15.)

5.2 Nonprofit-organisaatio

Nonprofit-organisaatioiden, eli voittoa tuottamattomien yhteisöjen, toiminnan motiivi ei perustu tuottoisaan liiketoimintaan vaan ensisijainen tavoite on saavuttaa valittu missio. Esimerkiksi kunnan tarkoituksena on luoda asukkaiden ja ympäristön kannalta kestävä kehitystä ja sen edistämistä. (Vuokko 2009, 15.)

International classification of nonprofit organizations-järjestelmän mukaan (ICNPO) yleishyödylliset organisaatiot voidaan Suomessa luokitella seuraaviin luokkiin (Sensorimotorinen traumaterapiayhdistys luokassa 3)

1. Kulttuuri ja virkistystoiminta (esimerkiksi teatterit, urheiluseurat)
2. Koulutus ja tutkimus (esimerkiksi peruskoulutus, työväenopistot)
3. Terveys (esimerkiksi terveyskeskukset, hoitolaitokset)
4. Sosiaalialan palvelut (esimerkiksi päivähoito, maahanmuuttajapalvelut)
5. Ympäristö (esimerkiksi luonnon- ja ympäristönsuojelu)
6. Kehittämien ja asuminen (esimerkiksi työllistämispalvelut)
7. Poliittikka ja juridiikka (esimerkiksi oikeuslaitos, kuluttajasuojelu)
8. Hyväntekeväisyys (esimerkiksi humanitääriset järjestöt)
9. Kansainvälinen toiminta (esimerkiksi opiskelijavaihto, pelastusjärjestöt)
10. Uskonto (esimerkiksi seurakunnat, kirkko)
11. Työelämä (esimerkiksi työmarkkinajärjestöt). (Vuokko 2009, 16–17.)

5.3 Yhdistyslaki

5.3.1 Yhdistyksen perustaminen

”Yhdistyksen saa perustaa aatteellisen tarkoituksen yhteistä toteuttamista varten. Tarkoitus ei saa olla lain tai hyvien tapojen vastainen.” (Yhdistyslaki 1989, 1 § 1 momentti.) Sensorimotorinen traumaterapiayhdistys on aatteellinen yhteisö, joka ei tavoittele taloudellista hyötyä.

Yhdistyslaki koskee vain voittoa tavoittelemattomia yhteisöjä, joiden toiminnan tarkoitus ei perustu taloudellisiin seikkoihin (Yhdistyslaki 1989, 2 § 1 momentti).

Yhdistyksen voi perustaa ilman rekisteröintiä. Rekisteröinti on kuitenkin kannattavaa, sillä silloin toiminnan vastuu vähenee sen jäseniltä ja yhdistyksestä tulee oikeustoimikelpoinen. Lisäksi rekisteröitynyt yhdistys voi esimerkiksi avata oman pankkitilin, saada avustusta ja kerätä rahaa. Yhdistyksen rekisteröinti tapahtuu Patentti- ja rekisterihallitukseen lähetettävällä perusilmoituksella. (Infopankki 2014.)

Yhdistystä perustettaessa, siitä on tehtävä perustamiskirja, jossa tulee olla lueteltuna yhdistyksen säännöt. Perustajana olevan henkilön tulee olla vähintään 15 vuotta täyttänyt ja lisäksi perustamiskirja tulee olla allekirjoitettuna vähintään kolmen jäsenen toimesta. (Yhdistyslaki 1989, 7 §.)

Yhdistyksen säännöissä on käytävä ilmi muun muassa yhdistyksen nimi, kotipaikka, tarkoitus, jäsenmaksut, jäsenmäärä, tilikausi, hallituksen valitsemisajankohta ja mahdollinen varojen jako yhdistyksen purkautuessa (Yhdistyslaki 1989, 8 §).

5.3.2 Yhdistyksen jäsenet

Yksityishenkilön lisäksi yhdistyksen jäsenenä voi toimia myös toinen yhteisö tai säätiö. Yhdistyksen toiminnan vaikuttaessa valtiollisiin asioihin, tulee yhdistyksen jäsenen olla joko Suomen kansalainen tai asua Suomessa. Yhteisön tai säätiön ollessa jäsenenä, tulee sen omaan jäsenistöön kuulua suomalaisia tai Suomessa asuvia henkilöitä. (Yhdistyslaki 1989, 10 §.)

Yhdistyksen on pidettävä jäsenistään luetteloa, josta on käytävä ilmi nimen lisäksi kotipaikkakunta. Tietojen luovuttamisesta päättää yhdistyksen hallitus. (Yhdistyslaki 1989, 11 § 1 momentti.)

Jäseneksi voi päästä yhdistyksen hallituksen hyväksyvällä päätöksellä. Eroaminen voi tapahtua jäsenen omalla päätöksellä. Eroavan jäsenen tulee ilmoittaa yhdistyksen hallitukselle halukkuudestaan. Mahdollinen eroaika käy ilmi yhdistyksen säännöistä, kuitenkin niin, että eroaika on maksimissaan vuoden pituinen. (Yhdistyslaki 1989, 12–13 §.)

Yhdistyksen säännöissä on määriteltävä myös jäsenten erottamisesta. Erottaminen on mahdollista aina, kun jäsen on laiminlyönyt velvollisuuksiaan, on toiminnallaan vahingoittanut yhdistystä tai ei täytä laissa tai yhdistyksen säännöissä olevia ehtoja. Erottamisesta päättää yhdistyksen kokous tai hallitus, mikäli säännöissä niin määrätään. (Yhdistyslaki 1989, 14–15 §.)

5.4 Kirjanpitovelvollisuus

Kaikki liike- tai ammattitoimintaa harjoittavat ovat kirjanpitovelvollisia. Näihin lukeutuvat myös yleishyödylliset yhteisöt. (Kirjanpitolaki 1997, 1§ 1 momentti.)

5.4.1 Kirjanpitoa koskevat velvollisuudet

Organisaatioiden tilikausi on 12 kuukautta. Ainoastaan toiminnan alkaessa, sitä lopetettaessa tai tilinpäätöksen ajankohdan muuttuessa saa tilikausi olla lyhyempi tai pidempi. Silloinkaan tilikausi ei saa ylittää 18 kuukautta. Organisaation kaikilla toimipisteillä tulee olla sama tilikausi. (Kirjanpitolaki 1997, 4§.)

Kaikkien yhteisöjen, myös yhdistysten, on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa. Tämä tarkoittaa sitä, että kirjanpitotapahtumat kirjataan kahdelle tilille, toiselle debet- ja toiselle kredit-puolelle. Tilien sisällöstä tulee olla esitettyä selkeä ja eritelty luettelo. Tilitapahtumat tulee kirjata sekä aika- että asiajärjestyksessä ja jokaisesta tapahtumasta tulee olla jonkinlainen tosite. Tätä helpottaisi se, että yhdistyksen raha-asiat hoidettaisiin vain pankin kautta, ilman käteiskassaa. (Loimu 2012, 110–111.)

Kirjanpitoon tulevat merkinnät tulee tehdä selvästi ja pysyvästi. Kirjanpitoluetteloita ja tilikarttoja tulee säilyttää vähintään 10 vuotta ja muita kirjanpitoon liittyviä tositteita vähintään 6 vuotta kyseessä olevan tilikauden päättymisen jälkeen. (Loimu 2012, 111.)

5.4.2 Kirjanpidon vastuu

Taloudellisen vastuun lisäksi yleishyödyllisen yhdistyksen kirjanpidosta on vastuussa organisaation hallitus. Kaikki yhdistyksen tulot ja menot tulee merkitä kirjanpitoon. Tulot kerätään samalle tilille ja kaikki kuitit tulee säilyttää kirjanpitoa varten, mistä laskut maksetaan. (Infopankki 2014.)

Nykyään monet organisaatiot ovat ulkoistaneet kirjanpitonsa. Tämä tarkoittaa sitä, että yhdistyksen ulkopuolinen taho, yleensä tilitoimisto, kirjaa tapahtumat tileille ja pitää huolen siitä, että kaikki on kunnossa. Kirjanpidon osa-alueet voidaan myös jakaa osittain ulkoistetuiksi. Esimerkiksi myyntireskontra halutaan pitää organisaation sisällä, mutta ostoreskontra ulkoistetaan.

Tilikauden päättyessä, yhdistyksen taloutta hoitava tekee tilinpäätöksen. Tilinpäätöksessä ilmoitetaan yhdistyksen tulot ja menot. Tilinpäätöksen tarkastamiseen tarvitaan tilintarkastaja, mikäli vähintään kaksi seuraavista ehdoista on täytynyt juuri päättyneellä ja sitä edeltävällä tilikaudella:

- 1) yhdistyksen taseen loppusumma on yli 100 000. euroa
- 2) liikevaihto ja muut tuotot ylittävät 200 000 euroa
- 3) yhdistyksellä on vuoden aikana ollut keskimäärin yli kolme palkallista henkilöä töissä. (Tilintarkastuslaki 2007, 4 §.)

Sensorimotorinen psykoterapiayhdistyksessä kirjanpidon ulkoistamista kannattaa tosisaan miettiä. Yhdistyksen tarkoituksena ei ole liiketoiminta, joten talousasioihin ei kannata uhrata minimiä enempää resursseja. On kuitenkin muistettava, että ulkoistaminenkin maksaa, joten tilitoimistojen kilpailuttaminen saattaa olla järkevää.

Tilintarkastuksen sijasta yhdistyksen tulee valita toiminnantarkastaja, joka tarkastaa yhdistyksen talouden ja hallinnon. Toiminnantarkastuskertomuksesta tulee käydä ilmi onko toiminta ollut lain mukaista. Toiminnantarkastajaksi on valittava luonnollinen henkilö, jonka tulee tietää taloudesta ja oikeudesta yhdistyksen toimintaan nähden riittävästi. Lisäksi toiminnantarkastajan tulee olla riippumaton tarkastusta suoritettaessa. (Yhdistyslaki 1989, 6 Luku 38a §.)

5.5 Johtaminen

5.5.1 Yleishyödyllisen yhteisön johtaminen

Nyky-yhteiskunnassa johtamisesta on tullut hyvin laaja käsite, joka ei tapahdu vain yhden henkilön toimesta. Johtamisen tärkeimpiin tehtäviin kuuluu strategian luominen ja toiminnan organisointi, joilla pyritään saavuttamaan paras mahdollinen tulos. Johtamiselle on maailman historiassa paljon erilaisia malleja, joista yritykset ja yhteisöt pyrkivät rakentamaan omaan organisaatioonsa sopivimman.

Nonprofit-organisaatioilla ei ole yleensä tuloksellisesti suuria paineita, mutta hyvää johtamista nekin tarvitsevat. Ilman suunniteltua ja organisoitua toimintaa ei yleensä tavoitteisiin päästä. Yhdistysten strategia, missio ja visio rakennetaan johtamisella, on se sitten yhden tai useamman henkilön käsissä.

Johtamisen avuksi pyritään analysoimaan paljon tietoa, jota kerätään yhteisön eri osalualueilta. Esimerkiksi tieto siitä, miten aikaisemmat ratkaisut ovat vaikuttaneet luo organisaation johdolle luottamusta ja ennakoitavuutta seuraavien päätösten tekoon. Johtamisen päämääränä on ennakoida tulevaa ja sitä kautta luoda yhteisölle mahdollisuudet onnistua tavoitteissaan.

5.5.2 Kaksi johtamisen mallia

Yhä useammin organisaatioiden päätöksenteossa otetaan huomioon myös johtoportaan ulkopuolisten jäsenten mielipide. Johtaminen tapahtuu siis koko yhteisön toimesta, eikä pelkästään johtokunnan yksipuolisilla päätöksillä. Tämä tapa kuulostaa äkkiseltään hyvältä, mutta se on aiheuttanut myös ongelmia, kuten esimerkiksi päätöksenteon hitaus. (Tienari & Meriläinen 2010, 142–144.)

Perinteisempi johtamisen malli on se, että päätökset tehdään pienissä johtoryhmissä. Näin pystytään tekemään nopeita ratkaisuja, mutta ei aina tiedetä miten henkilöstö tähän suhtautuu. Se kumpaa mallia organisaatiossa kannattaa noudattaa, riippuu muun muassa sen koosta, henkilöstön tai jäsenien tietotaidosta ja myös siitä, miten nopeasti päätöksiä tarvitsee tehdä. (Tienari & Meriläinen 2010, 142–144.)

5.5.3 Päätöksenteko

Yhdistyksen päätöksistä päättää kokous, joka tulee järjestää vuosittain. Kokouksen ajankohdan määrää yhdistyksen säännöt, eikä siitä voi poiketa. Ylimääräisiä kokouksia voidaan järjestää, mikäli yhdistyksen varsinainen kokous, hallitus tai vähintään 10 % äänioikeutetuista jäsenistä näin päättää. (Yhdistyslaki 1989, 20 § 1–2 momentti.)

Yhdistyksen kokouksissa on otettava huomioon äänioikeutettujen asema. Esimerkiksi tili- ja vastuuvapaudesta päättämisessä, kyseisen tilikauden aikana, hallituksessa olleet eivät saa osallistua päätökseen.

Usein kokouksissa on paljon päätettäviä asioita. On mahdollista ettei yhden kokouksen aikana ehditä kaikkia asioita käymään läpi. Tällaisissa tilanteissa sovitaan yleensä niin sanotusta jatkokokouksesta, jossa käytetään samanlaista kutsumismenettelyä, kuin normaalissakin kokouksessa. Useita päiviä kestäviin kokouksiin ei vaadita uutta kutsua. (Loimu 2012, 243.)

Yhdistyksen kokouksista on laadittava pöytäkirja, josta käy ilmi tehdyt päätökset. Kokouksen puheenjohtajan sekä vähintään kahden tarkastajan on allekirjoitettava pöytäkirja. Jäsenillä on oikeus pyytää pöytäkirja nähtäväkseen. (Yhdistyslaki 1989, 31 §.)

5.5.4 Psykoterapiayhdistyksen johtaminen

Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen johtamisesta vastaa, vähintään kolmihenkinen, hallitus. Hallituksen päätökset perustuvat kaikkien jäsenten mielipiteisiin, sillä tarkoituksena on järjestää koulutustilaisuuksia kaikkien jäsenten tarpeisiin. Yhdistyksen hallituksen päättää kokous, jonka suuruus riippuu jäsenten määrästä. (Forsman 2014.)

5.6 Riskitekijät

5.6.1 Riskit yleishyödyllisten yhdistyksissä

Usein jää huomaamatta, että myös yleishyödyllisissä yhteisöissä on suuria riskejä. Rahoitusriskien, joista kerron myöhemmin, lisäksi esimerkiksi useat lait koskevat yhdistyksiä. Suomessa on yhdistyslaki, joka määrittää sen, missä rajoissa yhdistyksen tulee toimia. Laki ei aina ole tavallistenkaan ihmisten tiedossa, joten siihen tulee paneutua yhdistyksen toimintaa suunniteltaessa.

Eri riskityypit voidaan jaotella neljään ryhmään: Strategiset riskit, taloudelliset riskit, operatiiviset riskit ja vahinkoriskit (Ilmonen, Kallio, Koskinen & Rajamäki 2010. 70).

5.6.2 Strategiset ja operatiiviset riskit

Strategiset riskit koskevat organisaatioiden pitkän aikavälin suunnitelmia ja tavoitteita. Myös liiketoimintariskinä tunnettua käsitettä käytetään kuvaamaan sisäisiä ja ulkoisia riskitekijöitä, joita voi syntyä tulevien vuosien aikana. (Ilmonen ym. 2010, 71.)

Ulkoiset riskitekijät koskevat, esimerkiksi kilpailua tai liiketoimintaympäristön muutosta. Lainsäädännön muutos, uudet kilpailevat organisaatiot, taloustilanteet tai teknologian muuttuminen voivat vaikuttaa suuresti yhteisöjen toimintaan. (Ilmonen ym. 2010, 71.)

Sisäisesti strategiat voivat epäonnistua esimerkiksi siksi, että tuote tai palvelu ei vastaa-kaan sitä, mitä siitä on ajateltu. Varsinkin tuotteissa saattaa ilmetä vuosien varrella suu-riakin ongelmia, joita ei vielä tiedosteta. Lisäksi fuusioitumisen ja ulkoistamisen tuomat riskit liittyvät sisäisen strategian riskitekijöihin. (Ilmonen ym. 2010, 71–72.)

Organisaatioiden päivittäiseen toimintaan liittyviä riskejä kutsutaan operatiivisiksi ris-keiksi. Toiminta saattaa vaikuttaa yhteisön maineeseen, niin ulkoisesti kuin sisäisestikin. Muita operatiivisia riskejä ovat muun muassa tietoturvariski, tuotannon laaturiskit, työvoi-maan liittyvät riskit tai sopimusriskit. Näihin kaikkiin vaikuttaa organisaation toiminta aina päätöksenteosta toteutukseen. (Ilmonen ym. 2010, 72–73.)

5.6.3 Taloudelliset ja vahinkoriskit

Taloudelliset riskit voivat johtua sisäisten rahoitusratkaisujen lisäksi, myös ulkoisista muutoksista. Esimerkiksi mahdolliset yhteistyökumppanit saattavat joutua taloudellisiin vaikeuksiin ja siksi rahavirta voi vähentyä. (Ilmonen ym. 2010, 74–75.)

Korkoriskit, valuuttariskit, investointeihin liittyvät riskit ja luottoriskitkin voivat aiheuttaa yleishyödyllisille organisaatioille taloudellista haittaa, mutta ne ovat enemmän yksityisten yritysten riskejä. (Ilmonen ym. 2010, 74.)

Henkilöstön työkykyyn tai työtapaturmiin, vaarallisten aineiden käsittelyyn tai ympäris-töön liittyvät riskit voidaan nimetä vahinkoriskeiksi. Vahinko tarkoittaa, sitä että organi-saatiosta riippumattomista syistä voi tapahtua asioita, jotka vaikuttavat negatiivisesti sen toimintaan. (Ilmonen ym. 2010, 75.)

5.7 Rahoitus

5.7.1 Rahoituksen suunnittelu

Yhdistyksen taloudesta vastaava hallitus tekee vuosittain ehdotuksen talousarviosta. Ehdotuksen käsittelee ja hyväksyy yleensä vuosikokous. Talousarvion ideana on saada kuva siitä, kuinka paljon tuleva toiminta tulee maksamaan ja mistä siihen saadaan rahat.

Voittoa tuottamattomillakin organisaatioilla on taloudellisia tavoitteita. Yleensä tavoitteena on nollatulos, eli kulujen kattaminen tuloilla. Tavoitteen pohjalta voidaan tehdä rahoitusta ja sen tarvetta koskevia suunnitelmia. Esimerkiksi yhdistysten jäsenmaksut tulee määrittellä näihin sopiviksi. (Vuokko 2009, 20.)

Toimitilakustannusten lisäksi monissa organisaatioissa on vapaaehtoistyön ohella palkkatyöläisiä. Kustannuksia tulee myös muun muassa mahdollisista kahvi- ja ruokatarjoiluista, hallituksen kokouspalkkioista, matkakulujen korvaamisista ja muista pienistä menoista. Erilaisia rahoitusratkaisuja on todella tarpeellista kartoittaa.

5.7.2 Rahoitusmallit

Yleishyödyllistä toimintaa harjoittavien yhteisöjen suosituimpina rahoitusmalleina pidetään jäsenmaksuilla kerättäviä varoja ja toiminnan kohderyhmältä saatavia tuloja (Vuokko 2009, 21–22). Lopulta rahoitusratkaisut riippuvat siitä, minkälaisesta organisaatiosta on kyse. Esimerkiksi urheiluseurat voivat kerätä osan varoistaan järjestämällä turnauksia, joissa on myyjäisiä ja arpajaisia.

Monet yleishyödylliset yhteisöt saavat tukea omalta kunnaltaan, sillä ne voivat suorittaa kunnan velvollisuuksia. Lisäksi varsinkin urheiluseuroilla on paikallisia yhteistyökumppaneita, joilta saadaan taloudellista apua mainostilaa vastaan. Toiminnallista yhteistyötä voidaan tehdä myös muiden organisaatioiden kanssa.

5.7.3 Avustukset

Yleishyödyllisen yhdistyksen on mahdollista saada apurahaa toimintaansa varten. Yhdistyksen toiminnasta riippuen avustusta voi saada esimerkiksi sosiaaliseen hyvinvointiin tai urheiluun vaikuttamisen perusteella. (Infopankki 2014).

Avustusten saamisen mahdollisuus kasvaa mikäli yhdistys on aktiivinen ja tekee toimintakertomuksia. Lisäksi avustusten hakeminen tulee tehdä ajoissa. Avustuksia voi hakea esimerkiksi RAY:ltä tai opetusministeriöstä. (Infopankki 2014).

Kotimaisten avustusten lisäksi myös Euroopan Unionilta voi saada tukea. Unioni rahoittaa paljon erilaisia hankkeita ympäri Eurooppaa. Tukea voivat saada esimerkiksi seuraaviin aihealueisiin liittyvät yhteisöt: nuoriso, kulttuuri, urheilu, tutkimus ja kehitys, Sosiaali- ja terveysasiat, ympäristö, energia sekä koulutus. Jotkin EU-tuet maksetaan kansallisten viranomaisten toimesta ja osa tulee hakea suoraan Euroopan komissiolta. (Eurooppatie-dotus 2014.)

5.7.4 Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen rahoitussuunnitelma

Yhdistys tarjoaa koulutuspalvelua sekä jäsenilleen, että muille aiheesta kiinnostuneille. Rahoitustulot saadaan sekä jäsenmaksujen että koulutusmyynnin seurauksena. Toiminnan tavoitteena on päästä nollatulokseen. Tämän vuoksi järkevintä on tehdä yksinkertaisia laskelmia (liite 2) rahoitustarpeisiin.. Ensisijaisesti laskelmista tulee käydä ilmi jäsenmaksujen tarve toiminnan rahoittamista varten. Mahdollisilla avustuksilla ja koulutus-tilaisuuksista saaduilla tuotoilla voidaan korvata jäsenmaksuja.

Koulutusta tarjoavalla yhdistyksellä ei alkuvaiheessaan ole suuria investointitarpeita, joten niihin ei tarvitse paneutua. Yhdistyksellä ei tule olemaan vaihto-omaisuutta, joten sille ei ole rahoitustarvetta. Käyttöomaisuudelle saattaa olla pienimuotoista tarvetta. Esimerkiksi tietokoneiden hankinta ja niiden käyttämiseen tarvittavat sovellukset ovat tarpeellisia välineitä koulutusta tarjottaessa.

Yksi tapa suunnitella, Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen kaltaisen toimijan, rahoitustarvetta on tehdä rahoitusbudjetti (taulukko 1). Sen avulla voidaan huolehtia rahan riittäväyydestä ja tuottavuudesta. Budjetoinnilla asetetaan myös toiminnalle tietyt tavoitteet, joihin yhdistyksen tulee päästä. (Leppiniemi 2009, 43.)

Rahoitusbudjetti 2015

Menot		
Luentopalkkiot	2000	
Matkakulut	500	
Kokouskulut	1000	
Tarvikehankinnat	1000	
mainoskulut	100	
muut kulut	500	
Rahoitustarve	5100	
Tulot		
Koulutustilaisuudet	2000	
Avustukset	2000	
Tulot yhteensä	4000	
Jäsenmaksutarve	1100	

Taulukko 1. Esimerkki rahoitusbudjetin käytöstä

5.8 Verotus

Yleishyödyllisen yhteisön tarkoitus ei ole tehdä voittoa, mutta mikäli tilikaudella on kuitenkin vähennysten jälkeen, syntynyt positiivinen tulos, täytyy siitä maksaa veroa. Yhdistysten elinkeinosta saatujen voittojen veroprosentti on sama, kuin voittoa tavoittelevien yritystenkin. Vuonna 2014 yritysveroprosentti on 20 %. (Vero.fi; Tomperi 2013, 166.)

Yleishyödyllisen yhteisön saamista tuloista verotetaan vain itse elinkeinosta saadut tulot. Esimerkiksi jäsenmaksu-, osinko- tai korkotulot ovat verovapaita. Myös lahjoitukset ja avustukset kuuluvat verovapaan tulon piiriin. Muita verovapaita tulon lähteitä ovat: arpajaiset, myyjäiset, urheilukilpailuista tai muista huvitilaisuuksista saadut tulot, jäsenlehdet ja esimerkiksi joulukalenterien myynti. (Tomperi 2013, 165–166.)

Vähäisellä liiketoiminnalla, eli alle 8.500 euron vuotuisella liikevaihdolla, ei tarvitse hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi. Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys ei tule, ensimmäisen vuotenaan, hakeutumaan arvonlisäverovelvolliseksi, sillä toiminta tulee olemaan vähäistä.

Yhdistyksen järjestämissä tilaisuuksissa tapahtuva kioski- ravintola tai kahvilatoiminta luetaan verovapaaksi. Toiminnan ollessa jatkuvaa ja kaupallisessa mielessä kilpailullista, ovat tulot veronalaisia. (Tomperi 2013, 166.)

Yhdistyksen harjoittaessa yhteiskunnallisesti merkittävää toimintaa, voi se saada verohuojennusta. Esimerkiksi kiinteistö- tai liiketulo voidaan laskea kokonaan verovapaaksi. Verovapautta voi hakea verohallinnolta ja se myönnetään enintään viideksi vuodeksi kerrallaan. (Tomperi 2013, 167.)

Arvonlisäverolaissa määrätystä koulutustoiminnasta ei tarvitse maksaa veroa ollenkaan. Tämä koskee vain yleissivistävää sekä ammatillista koulutusta ja korkeakoulun tai taiteen opetusta. (Arvonlisäverolaki 4 luku 40 §.)

5.9 Kilpailu

Yleishyödyllisten yhteisöjen kilpailu ei ole yleensä samanlaista, kuin voittoa tavoittelevien organisaatioiden. Yhdistysten välistä kilpailua kuitenkin on ja joissain tapauksissa yritykset ja yhdistykset saattavat välillisesti kilpailla myös keskenään.

Tärkein yhdistysten välinen kilpailutekijä on houkuttelevuus. Urheiluseuroissa pelaajia voidaan houkutella rahalla, mutta yleensä menestysmahdollisuudet ovat pääasiallinen kiinnostuksen lähde. Koulutusyhdistykset kilpailevat aiheiden kiinnostavuudella. Kun kilpaillaan asiakkaista, pelaajista tai muista yhdistykselle tärkeistä asioista, on tärkeää suunnitella miten kohderyhmät saadaan liikkeelle. Tähän tarvitaan markkinointikykyä.

5.10 Markkinointi

5.10.1 Nonprofit-organisaation markkinointi

Markkinointi on toiminto tai ajattelutapa, jolla pyritään vaikuttamaan potentiaalisten asiakkaiden mielikuviin omasta organisaatioista ja sen tuotteista tai palveluista. Sillä halutaan luoda positiivista kiinnostusta markkinoitavaa asiaa kohtaan. (Vuokko 2009, 38–39.)

Nonprofit-organisaatioiden markkinointi ei juuri poikkea voittoa tavoittelevien organisaatioiden markkinoinnista. Suurimpana muutoksena on se, että monet yleishyödylliset yhdistykset toimivat paljon, määrältään, pienempien segmenttien hyväksi, joten markkinointia ei tarvitse kohdentaa erilaisille ryhmille. Markkinoinnin tarve riippuu yleensä kilpailutilanteesta ja organisaation tavoitteista.

5.10.2 Markkinoinnin mallit

Markkinointia voidaan miettiä eri lähtökohdista, halutaanko keskittyä tuotantoon, tuotteeseen, myyntiin, asiakkaaseen vai yhteiskuntaan. Ajatusmallien viidakosta organisaatioiden on löydettävä omat tapansa, joilla sidosryhmien tarpeet tyydytetään. (Vuokko 2009, 63.)

Tuotantolähtöistä markkinointia ei kannata harjoittaa, jos alalla on kilpailua. Tätä mallia käytetään lähinnä kunnissa, sillä sen tärkeimpänä tavoitteena on vain saada pakolliset palvelut luotua. (Vuokko 2009, 64.)

Tuotelähtöisellä ajattelumallilla aiotaan saada itse tuote tai palvelu niin laadukkaaksi, kuin mahdollista. Näin toimiva organisaatio luottaa siihen, että asiakkaita kyllä riittää, kun huomaavat laadukkaan tuotteen. (Vuokko 2009, 64.)

Myyntilähtöisyys syntyy, kun tuote tai palvelu ei menekään kunnolla kaupaksi. Tällä pyritään vaikuttamaan kysyntään eli luomaan tuotteelle kiinnostavuutta. Yleisesti ottaen mainostamisella pyritään vaikuttamaan juuri tähän. (Vuokko 2009, 64.)

Nykyään vallalla oleva asiakaslähtöisyys tarkoittaa sitä, että tutkitaan kohderyhmien tarpeita ja kriteereitä. Analyysien jälkeen pyritään tekemään omasta tuotteesta tai palvelusta asiakkaille sopivia ja näin saada myyntikäyrät nousuun. (Vuokko 2009, 64-65.)

5.10.3 Markkinointikeinot

Pirjo Vuokon (Vuokko 2009, 171.) mukaan markkinointiviestinnän keinot voidaan jakaa kuuteen luokkaan: henkilökohtaiseen myyntityöhön, suhdetoimintaan, mediajulkisuuteen, mainontaan, menekinedistämiseen ja sponsorointiin.

Henkilökohtaisella myyntityöllä tarkoitetaan tietyille henkilölle tai pienelle ryhmälle räätälöityä viestintää. Esimerkiksi puhelimitse tai henkilökohtaisilla tapaamisilla pyritään välittämään vastapuolen tarpeita vastaavaa tietoa. (Vuokko 2009, 172–173.)

Suhdetoiminnalla Vuokko tarkoittaa organisaation sidosryhmille annettavaa huomiota. Tällä pyritään pitämään kiinni, jo saavutetuista, hyvistä yhteistyösuhteista. Esimerkiksi vuosikertomuksessa on hyvä kertoa sidosryhmiä kiinnostavista asioista, kuten mahdollisista hyväntekeväisyyskohteista. Vuokko 2009, 173–174.)

Mediajulkisuuden tavoittelussa pyritään saamaan eri medioissa positiivista näkyvyyttä. Tämä voi tapahtua tuomalla aktiivisesti esiin omaa hyvää toimintaa. Esimerkiksi lehdistön kutsuminen eri tilaisuuksiin edesauttaa median kiinnostusta omaa organisaatiota kohtaan. (Vuokko 2009, 174–176.)

Mainonnan avulla pyritään välittämään informaatiota. Televisio, radio, sanomalehdet tai suoramainonta ovat mainonnan välineitä. Tärkeätä on tunnistaa mitä medioita kohderyhmät käyttävät. (Vuokko 2009, 176–177.)

Menekinedistämällä pyritään antamaan kohderyhmälle etua siitä, että valitsevat juuri oman organisaation tuotteen tai palvelun. Alennukset, bonukset ja kylkiäiset ovat tunnetuimpia menekinedistämisen keinoja. (Vuokko 2009, 179.)

Yleishyödylliset yhteisöt eivät yleensä käytä sponsorointia markkinointikeinonaan. Sponsoroinnilla halutaan saada näkyvyyttä omalle organisaatiolle panostamalla, esimerkiksi rahaa tai hyödykkeitä, johonkin kohteeseen, kuten urheilijaan. Vastapalvelukseksi odotetaan kohteen imagon avulla saatavaa positiivista julkisuutta. (Vuokko 2009, 180–181.)

5.10.4 Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen markkinointi

Organisaation tavoitteena on kouluttaa alasta kiinnostuneita, jotka ovat myös markkinoinnin kohderyhmänä. Tapahtumien informaation jakoon käytetään mainontaa. Internet ja, jo olemassa olevien, Facebook sivujen lisäksi yhdistys voi käyttää Traumaterapiakeskuksen markkinointikanavia, esimerkiksi seinäilmoituksia, hyödykseen. Toiminnan jatkuessa markkinointia voidaan laajentaa mahdollisuuksien mukaan.

5.11 Toiminnan päättäminen

Yhdistys lakkautetaan mikäli yhdistyksen kokouksessa yli 50 % päättäjistä haluaa lopettaa sen toiminnan. Jäljelle jäävät varat luovutetaan säännöissä määritellyllä tavalla, kuitenkin niin, etteivät yhdistyksen jäsenet niitä saa. Lopuksi tehdään purkautumisilmoitus yritysrekisteriin. (Infopankki 2014.)

6 Liiketoimintasuunnitelman johtopäätökset ja yhteenveto

Tässä osiossa kerään yhteen edellisissä luvuissa tekemäni johtopäätökset. Liiketoimintasuunnitelman rakenne mukailee Leena Raatikaisen mallia. Suunnitelmamallia olen muokannut sensorimotoriselle psykoterapiayhdistykselle sopivaksi.

6.1 Yhdistyksen nimi, logo ja sijainti

Yhdistyksen nimi on Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys. Nimen lyhentämistä kannattaa miettiä, sillä brändin luomisessa on kyse ihmisten mielikuvista. Yhdistyksen nimen tulisi olla mieleenpainuva, jotta ihmiset muistavat sen.

Yhdistyksen logo eli graafinen tunnus kannattaa valita tarkasti. Tämä tunnus on se mistä asiakkaat tunnistavat yhdistyksen. Logon tulisi olla yksinkertainen ja tehokas, mutta tärkeintä on erottua muista organisaatioista. Symboleilla ja fontin eroilla voidaan hahmotella erilaisia vaihtoehtoja. (Arcologodesign.fi.)

Yhdistyksen sijainti ja koulutustilaisuuksien pääasialliset järjestyspaikat tulevat olemaan Helsinki ja Oulu. Yhdistyksellä ei tule olemaan omia toimitiloja.

6.2 Liikeidea ja tavoitteet

Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen liikeideana on myydä koulutuspalvelua Suomessa. Kohderyhmänä on ammattilaiset ja muuten alasta kiinnostuneet. Tavoitteena on jäsenmäärän kasvu. Koulutuksen avulla pyritään

- ylläpitämään ja kehittämään alan ammattiosaamista
- tuomaan korkeamman tason koulutusta suomalaisille (Tasot 3 ja 4)
- luomaan sekä kotimaisia että kansainvälisiä kontakteja

6.3 Yhdistyksen jäsenet, johtaminen ja hallitus

Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen perustajajäsenet ovat itse myös yrittäjiä. Heillä on vähintään 1-tason koulutus ja halu tuoda lisäkoulutusmahdollisuuksia Suomeen. Uudeksi jäseneksi voi päästä kuka tahansa, joka hyväksyy yhdistyksen säännöt. Hallitukseen valitaan vain koulutuksen saaneita.

Yhdistyksen johtamisesta vastaa hallitus, jossa tulee olla vähintään kolme henkeä. Hallituksen päätökset perustuvat kaikkien jäsenten mielipiteisiin. Yhdistyksen hallituksen päättää vuotuinen kokous.

6.4 Markkinat ja kilpailijat

Traumaterapiakoulutusta tarjoavilla markkinoilla on hyvin vähän toimijoita. Traumaterapiakeskus ja EMDR-yhdistys ovat olleet maassamme ainoita, jotka tätä tuottaa. Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys ja EMDR-yhdistys eivät ole suoranaisia kilpailevia organisaatioita. Ne kouluttavat eri menetelmiin perustuvia terapiatekniikoita. Kilpailu asiakkaista voi kuitenkin olla kovaa, sillä se kumpi yhdistyksistä saa enemmän näkyvyyttä, on vahvoilla saamaan enemmän jäseniä.

6.5 Asiakkaat ja markkinointi

Organisaation tavoitteena on kouluttaa alasta kiinnostuneita, joten heidän tavoitettavuuttaan tulee analysoida. Potentiaalisten asiakkaiden kohderyhmä ei ole kovin laaja. Yhdeksi tärkeäksi informaation välineeksi laskisin traumaterapiakoulutuksissa käyvät henkilöt. Esimerkiksi vieraileva käynti näissä koulutustilaisuuksissa voi olla todella kannattava. Muita markkinointikanavia ovat

- yhdistyksen internet ja Facebook sivut
- traumaterapiakeskuksen markkinointikanavat, kuten seinäilmoitukset

6.6 Palveluanalyysi

Yhdistys tuottaa koulutuspalvelua. Palvelun tarve on maailmalla suuri. Suomessa tarve on kasvanut viimeisten vuosien aikana, joten yhdistykselle on kysyntää. Alkuvaiheessaan yhdistys tulee järjestämään koulutuksia vain tarpeen mukaan.

6.7 Riskianalyysi

Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen riskinä on palvelun kiinnostavuuden vähäisyys. Rahoitusriski on minimaalinen, sillä aluksi toiminta on hyvin pienimuotoista. Kulut syntyvät suurelta osin koulutustilaisuuksien järjestämisestä. Tilaisuuksia järjestetään, kun tiedetään, että niille on kysyntää. Näin varmistetaan, ettei tilaisuuksista aiheutuvat kulut jää pienen yksittäisten jäsenten maksettavaksi.

6.8 Rahoitus

Yhdistyksen rahoituksen tarve ja määrä riippuu siitä, kuinka paljon koulutuksia järjestetään ja mistä niihin saadaan vierailevat puhujat. Mikäli vierailijat saadaan ulkomailta, tulee koulutustilaisuuksien kustannukset kohoamaan suuriksikin. Yhdistyksen jäsenten lisäksi kuka tahansa voi ilmoittautua koulutuksiin maksua vastaan. Hinnoittelu riippuu kustannuksista.

Yhdistyksen jäsenet maksavat vuotuista jäsenmaksua, jolla menojen ja tulojen erotus paikataan. Jäsenmaksua vastaan pääsee koulutustilaisuuksiin ilmaiseksi. Rahoitusbudjetoinnilla (Kuvio 4) voidaan suunnitella jäsenmaksujen suuruus.

Koulutustilaisuuksia on tarkoitus järjestää pääasiallisesti Traumaterapiakeskuksen tiloissa, jotka saadaan käyttöön ilmaiseksi. Tästä syystä koulutusten kustannukset aiheutuvat seuraavasti:

- vierailijapalkkiot ja matkakulut
- tarjoilu
- laitekustannukset.

Yhdistyksen kannattaa hakea avustusta sekä Euroopan Unionilta, että Sosiaali- ja terveysministeriöistä. Myös opetusministeriön avustusmahdollisuuksia kannattaa kysellä.

Avustuksia varten yhdistyksen tulee tehdä vuotuisia toimintakertomuksia tilinpäätöksen yhteydessä. Toimintakertomuksen tarkoituksena on antaa organisaatiosta kuva päättyneeltä tilikaudelta. Toimintakertomuksesta tulee käydä ilmi taloudellisen aseman ja tuloksen lisäksi tilikauden merkittävät tapahtumat ja arviot tulevasta kehityssuunnasta. (Karikorpi 2010, 22.)

6.9 Yhdistyksen kirjanpito

Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen on pidettävä, kirjanpitolain mukaan, kahdenkertaista kirjanpitoa. Tilikausi on 12 kuukautta. Ensimmäinen tilikausi saattaa poiketa tästä, riippuen yhdistyksen virallisen perustamisen ajankohdasta. Silloinkaan tilikausi ei saa ylittää 18 kuukautta.

Kirjanpidon ulkoistaminen on järkevä vaihtoehto, sillä siten saadaan säästettyä yhdistysten jäsenten aikaa ja vaivaa. Tilitoimistojen hinnoittelua kannattaa vertailla, sillä niissä saattaa olla suuriakin eroja. Pienen yhdistyksen kirjanpito tulee maksamaan vuosittain parista sadasta eurosta ylöspäin, riippuen tapahtumien määrästä.

Yhdistyksen tulee valita toiminnantarkastaja, joka tarkastaa yhdistyksen talouden ja hallinnon sekä tekee toiminnantarkastuskertomuksen. Toiminnantarkastajaksi on valittava luonnollinen henkilö, jonka tulee tietää taloudesta ja oikeudesta yhdistyksen toimintaan nähden riittävästi. Lisäksi toiminnantarkastajan tulee olla riippumaton tarkastusta suoritettaessa.

6.10 Perustamisasiakirjat

Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys rekisteröidään patenti- ja rekisterihallitukseen lähetettävällä perusilmoituksella. Yhdistystä perustettaessa, siitä on tehtävä perustamiskirja, jossa tulee olla lueteltuna yhdistyksen säännöt. Perustamiskirja tulee olla allekirjoitettuna vähintään kolmen jäsenen toimesta.

Yhdistyslain mukaan säännöissä on käytävä ilmi yhdistyksen nimi, kotipaikka, tarkoitus, jäsenmaksut, jäsenmäärä, tilikausi, hallituksen valitsemisajankohta ja mahdollinen varojen jako yhdistyksen purkautuessa.

Yhdistyksen ei tarvitse alkuvaiheessaan hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi, sillä liike-toiminta tulee olemaan pienimuotoista eli elinkeinotoiminnasta saatavat tulot alle 8.500 euroa vuodessa.

7 Pohdintaa

Opinnäytetyössäni käsittelin voittoa tavoittelemattoman yhdistyksen liiketoimintaa. Aiheen taustalla oli aikomus perustaa Sensorimotorinen psykoterapiayhdistys. Vaikka yhdistyksen tarkoitus ei ole tuottaa taloudellista tulosta, se tarvitsee toimivan liiketoiminnan.

Liiketoimintasuunnitelmani teoriapainotteinen lähtökohta oli mietittynä tarkasti mietittynä. Mielestäni on tärkeä tietää mahdollisimman paljon eri näkökulmia liiketoiminnan osaluille, jotta organisaatiota voidaan kehittää tulevaisuudessakin. Lähteinä käyttämäni kirjallisuus ja internetsivut olivat mielestäni hyvin luotettavia, sillä monet niistä perustuivat lakitekstiin.

Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen tulevaisuus on vaikeasti hahmotettavissa. Tarkoituksena on kasvattaa toimintaa ajan kuluessa. Traumaterapiakoulutuksella on aina tulevaisuutta, joten yhdistyksellä on suuri mahdollisuus vaikuttaa yhteiskuntaan.

Lähteet

- Arcologodesign 2014. Yrityksen logo.
[Http://www.arcologodesign.fi/yrityksen-logo.html](http://www.arcologodesign.fi/yrityksen-logo.html). Luettu 12.10.2014.
- Arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501.
- EMDR 2014. Suomen EMDR-yhdistys. [Http://www.emdr.fi](http://www.emdr.fi). Luettu 8.9.2014.
- EU-rahoitus. 2014. Eurooppatiedotus. Päivitetty 4.4.2014.
<http://www.eurooppatiedotus.fi/public/default.aspx?contentid=92852#.VAyYIGPQqE4>.
 Luettu 8.9.2014.
- Forsman, Iris 2014. Sensorimotorisen psykoterapiayhdistyksen perustajajäsen. Helsinki. Haastattelu 6.9.2014
- Heino Krista & Kinnunen Meri 2014. Nonprofit-organisaation liiketoimintasuunnitelma Edunvalvontavaltuutus ry. Turun ammattikorkeakoulu, Turku.
- Ilmonen, Ilkka & Kallio, Jani & Koskinen, Jani & Rajamäki, Markku 2010. Johda riskejä. Tammi, Helsinki
- Infopankki 2014. Yhdistykset. Päivitetty 8.10.2014.
[Http://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/vapaa-aika/yhdistykset](http://www.infopankki.fi/fi/elama-suomessa/vapaa-aika/yhdistykset). Luettu 1.11.2014.
- Karikorpi Olli 2010. Raha ratkaisee. Tietosanoma Oy, Helsinki.
- Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.
- Laki yksityisestä terveydenhuollosta 9.2.1990/152.
- Leppiniemi Jarmo 2009. Rahoitus. 5. painos. WSOY. Helsinki
- Levine, Peter A. 1997. Kun tiikeri herää. Suom. Pekkarinen, Immo. Vastapaino, Tampere.
- Loimu, Kari 2012. Yhdistystoiminnan käsikirja. 5. painos. Sanoma Pro, Helsinki.
- Opetushallitus 2014. SWOT-analyysi. Päivitetty 12.9.2014.
[Http://www.oph.fi/saadokset_ja_ohjeet/laadunhallinnan_tuki/wbl-toi/menetelmia_ja_ty-ovalineita/swot-analyysi](http://www.oph.fi/saadokset_ja_ohjeet/laadunhallinnan_tuki/wbl-toi/menetelmia_ja_ty-ovalineita/swot-analyysi). Luettu 28.9.2014.
- Ogden, Pat & Minton, Kekuni & Pain, Clare 2006. Trauma and the Body. W.W.Norton & company, New York.
- Raatikainen, Leena 2006. Liikeideasta liikkeelle. Edita. Helsinki.
- Takanen Henri & Takanen Simo 2011. Liiketoimintasuunnitelma case T&T. Laurea ammattikorkeakoulu. Laurea Lohja, Laurea Otaniemi.
- Tienari, Janne & Meriläinen, Susan 2010. Johtaminen ja organisointi globaalissa taloudessa. 1–6. painos. WSOY, Helsinki.

Tilintarkastuslaki 13.4.2007/459.

Tomperi, Soile 2013. Yritysvero ja tilinpäätösuunnittelu. 25. painos. Sanoma Pro, Helsinki.

Traumaterapiakeskus 2014. Traumaterapiakeskus. [Http://www.traumaterapiakeskus.com](http://www.traumaterapiakeskus.com). Luettu 8.9.2014

Valvira 2014. Ammattioikeudet. Päivitetty 14.10.2014 [Http://www.valvira.fi/luvat/ammattioikeudet](http://www.valvira.fi/luvat/ammattioikeudet). Luettu 23.10.2014

Verohallinto 2013. Tuloverotus - yhdistys ja säätiö. Päivitetty 18.12.2013. [Http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ja_saatio/Tuloverotus](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yhdistys_ja_saatio/Tuloverotus). Luettu 13.9.2014.

Virtuaaliammattikorkeakoulu 2014. Monimuotoinen/ toiminnallinen opinnäytetyö. [Http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojak-sot/030906/1113558655385/1154602577913/1154670359399/1154756862024.html](http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojak-sot/030906/1113558655385/1154602577913/1154670359399/1154756862024.html). Luettu 8.9.2014

Vuokko, Pirjo 2009. Nonprofit-organisaatioiden markkinointi.. 1.-2. painos. WSOY, Helsinki.

Yhdistyslaki 26.5.1989/503.

Sensorimotorisen psykoterapian yhdistyksen perustaminen

Senso II koulutuksemme on tänään päättymässä ja saamme ”Diplomit” käteemme. 3 vuotinen taivallus (Senso I ja II) tämän menetelmän oppimiseksi on ollut antoisa, välillä raskas ja vaatinut ponnisteluita. Tietojen ja taitojen karttuessa olemme lisäbonuksena voineet tutustua toisiimme ja myös itseemme ennen kokemattomalla ja ainutlaatuisella tavalla.

Ainakin itse ajattelen, että Sensorimotorinen psykoterapia ei ole ”mikä tahansa terapia-työkalu” vaan kokonaisuus, integratiivista psykoterapiaa parhaimmillaan. Se ei ole ristiriidassa minkään muun (ainakaan ei tule mieleen) psykoterapiasuunnan kanssa – pikemminkin se on kauan kaivattu, teoreettisesti ja tieteellisesti eheä ”päivitys” ja ”laajenusosa”, perinteisiin ”puheterapioihin” ja myös muihin kehollisiin jne. tekniikoihin. Tämän kouluttautumisen jälkeen on hankalaa kuvitella vaikeasti dissosiativisten traumapotilaiden hoitoa ilman sensorimotorisen psykoterapian ymmärrystä ja kehollisia menetelmiä.

Kaiken huipuksi Sensossa neurotieteiden suoma ymmärrys aivojen toiminnasta osana ihmismieltä yhdistyy tietoisuustutkimuksen ym. avaamiin huikeisiin eettisfilosofisiin ja eksistentiaalsiin näköaloihin.. Sensoa voisi hyvällä syyllä kutsua psykoterapioiden ”Umbrellaksi”!

Niinpä meitä on monta, jotka haluamme aktiivisesti jatkossakin kehittää tähän mennessä saavutettuja taitojamme sekä ylläpitää ja täydentää myös ”akateemisia” tietojamme Sensorimotorisen psykoterapian menetelmistä, ylläpitää kontakteja toisiimme, Sensorimotoriseen Instituuttiin ja pyrkiä verkostoitumaan kansainvälisesti. Koulutuksia I-III tasoilla on meneillään useissa Euroopan maissa, myös muissa Pohjoismaissa. Ehkäpä Suomeenkin saataisiin jossain vaiheessa III-tason koulutus? Mielenkiintoisia ideoita on esitetty toiminnan kehittämistä muutenkin.

TÄMÄN MAHDOLLISTAMISEKSI PERUSTEILLA ON SENSORIMOTORISEN PSYKOTERAPIAN YHDISTYS, JOHON KAIKKI KIINNOSTUNEET OVAT Tervetulleita MUKAAN.

Järjestäytymistä ja yhdistyksen perustamista varten on tarkoitus pitää kokous vielä touko-kesäkuussa. Alustavat (vaihtoehtoiset) päivät ke 15.5. (klo 17 jälkeen), la 18.5. , la 8.6. tai la 15.6.13 (paikka ja ajat vielä auki).

Mikäli olet halukas osallistumaan Sensorimotorisen yhdistyksen perustamiseen/toimintaan tavalla taikka toisella, laita listaan nimesi + yhteystiedot (puh ja sähköposti). Jos olet kiinnostunut myös vastuutehtäviin osallistumisesta, laita siihen merkinnän + mitkä päivät sopivat. Kokous pidetään Helsingissä.

Perustettavan yhdistyksen puolesta,

Iris Forsman, Helsinki

(p. 040 5645330/044 5455491, f.iris@luukku.com)

Rahoituslaskelmia

Jäsenten määrän ollessa pieni, on mahdollista, että ensimmäisenä vuotenaan yhdistyksellä ei ole vielä yhtään koulutustilaisuutta. Tällöin rahoitusbudjetti voisi olla seuraavan lainen

Menot		
Luentopalkkiot	0	
Matkakulut	0	
Kokouskulut	200	
Tarvikehankinnat	500	
mainoskulut	0	
muut kulut	100	
Rahoitustarve	800	
Tulot		
Koulutustilaisuudet	0	
Avustukset	0	
Tulot yhteensä	0	
Jäsenmaksutarve	800	

Jäsenmäärän kasvaessa koulutusten tarve saattaa olla todella suuri, jolloin tulevaisuuden rahoitusbudjetista saattaa muodostua seuraavan kaltainen

Menot		
Luentopalkkiot	10000	
Matkakulut	5000	
Kokouskulut	2000	
Tarvikehankinnat	2000	
mainoskulut	1000	
muut kulut	1500	
Rahoitustarve	21500	
Tulot		
Koulutustilaisuudet	5000	
Avustukset	4000	
Tulot yhteensä	9000	
Jäsenmaksutarve	12500	

Muistilista yhdistyksen liiketoimintaa koskevista asioista

- Yhdistyksen nimi, logo ja sijainti
 - o Ovat nimi ja logo toimintaa kuvaavia?
 - o Missä yhdistyksen toimitilat sijaitsevat?

- Liikeidea ja tavoitteet
 - o Mikä on liikeideana?
 - o Mitkä ovat tavoitteet?

- Yhdistyksen jäsenet, johtaminen ja hallitus
 - o Ketkä pääsevät jäseniksi?
 - o Yhdistyksen säännöt?
 - o Miten yhdistystä johdetaan?

- Markkinat ja kilpailijat
 - o Kilpailevat organisaatiot?

- Asiakkaat ja markkinointi
 - o Ketkä ovat asiakkaita?
 - o Miten markkinoida?

- Palveluanalyysi
 - o Onko tuotettu palvelu kannattava?

- Riskianalyysi
 - o Riskitekijät?

- Rahoitus
 - o Miten toiminta rahoitetaan?
 - o Arvonlisäverovelvollisuus?

- Yhdistyksen kirjanpito
 - o Miten toteutetaan?
 - o Toiminnantarkastaja?