



samk



Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Satakunta University of Applied Sciences

TIMO KATAJAMÄKI

# **Liiketoimintasuunnitelma aloitta- valle taksiliikenneyritykselle**

LIIKETALouden TUTKINTO-OHJELMA  
2025

## TIIVISTELMÄ

Katajamäki, Timo: Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle taksiliikenneyritykselle  
Opinnäytetyö, Satakunnan Ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto  
Maaliskuu 2025  
Sivumäärä: 31

Aiheeksi opinnäytetyölleni valikoitui liiketoimintasuunnitelman tekeminen Taksiliiketoimintaa aloittavalle yritykselle, liiketoimintasuunnitelma toteutettiin toimeksiantona yritykseltä. Liiketoimintasuunnitelman toimeksiantajana toimiva yritys toimi toimeksiannon hetkellä toisella toimialalla. Yrittäjällä on kokemusta taksialasta, mutta omaa yritystoimintaa taksiliikennealalla aloitettaessa haluttiin liiketoiminnan selkeyttämiseksi erillinen tarkasti laadittu liiketoimintasuunnitelma.

Opinnäytetyöni toteutettiin toiminnallisena työnä, jossa on erillinen teoriaosa sekä erillinen liiketoimintasuunnitelma käytettäväksi yritykselle. Liiketoimintasuunnitelman avulla yritys pystyy hahmottamaan paremmin alan kilpailutilannetta ja toiminnan kannattavuutta, sekä tunnistamaan toimintaan liittyviä riskejä.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa perehdyn teoreettisen tiedon kautta yleisesti liiketoimintasuunnitelman keskeiseen sisältöön ja hyötyihin, liikeideaan, kilpailutilanteisiin, kannattavuuteen, liiketoimintaan liittyviin riskeihin sekä taksiliiketoiminnan alan näkymiin. Lähteinä käytän kirjallisia lähteitä, verkkosivuja sekä haastatteluita yrityksille, jotka toimivat taksiliikennealalla.

Toiminnallisessa osassa opinnäytetyöni tuloksena valmistui erillisen liiketoimintasuunnitelma yrityksen käyttöön. Valmiin yritykselle luodun liiketoimintasuunnitelman avulla yritys pystyy kartoittamaan paremmin ja tietoon perustuen kilpailutilannetta, riskejä, kannattavuutta sekä rahoitustarvetta toiminnan aloitusvaiheessa.

Avainsanat: liiketoimintasuunnitelma, taksiliiketoiminta

## Abstract

Katajamäki, Timo: Business plan for starting taxi company

Bachelor's thesis

Degree programme in Business Administration

March 2025

Number of pages: 31

The topic for my thesis was to create a business plan for a company starting a taxi business, the business plan was implemented as an assignment from the company. The company that commissioned the business plan is operating in another industry at the time of the commission. The entrepreneur has experience in the taxi industry, but when starting his own business in the taxi industry, he wanted a separate, precisely prepared business plan to clarify the business.

My thesis was implemented as a functional work with a separate theory part and a separate business plan to be used for the company. With the help of a business plan, the company can better understand the competitive situation in the field and the profitability of operations, as well as identify risks related to operations.

In the theory part of the thesis, through theoretical knowledge, I familiarized myself with the main content and benefits of the business plan in general, the business idea, competitive situations, profitability, business-related risks and the prospects of the taxi business industry. As sources, I used written sources, websites and interviews with companies that operate in the taxi industry.

As a result of the functional part of my thesis, a separate business plan was completed for the company. With the help of a business plan created for the company, the company is better able to map the competitive situation, risks, profitability and the need for financing in the start-up phase based on the information.

Keywords: business plan, taxi business

# SISÄLLYS

1 JOHDANTO .....	5
2 TUTKIMUSONGELMA JA TAVOITTEET .....	6
2.1 Rajaukset ja käsitteellinen viitekehys .....	7
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA .....	8
3.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus .....	8
3.2 Liiketoimintasuunnitelman keskeinen sisältö .....	8
3.3 Liiketoimintasuunnitelman hyödyt yritykselle .....	9
4 LIIKEIDEA, STRATEGIA JA KANNATTAVUUS .....	9
4.1 Yritys, palvelut ja asiakkaat .....	9
4.2 Asiakkaan ostoprosessi .....	10
4.3 Strategia .....	10
4.4 Kannattavuus ja menestystekijät .....	11
4.5 Kilpailutilanne .....	12
4.6 SWOT-Analyysi .....	13
4.7 Rahoitus .....	13
5 TAKSILIIKENNETOIMINNAN NÄKYMÄT .....	14
5.1 Alan nykytilanne ja tulevaisuuden näkymät .....	14
5.2 Alan nykyiset vaatimukset .....	16
6 KANNATTAVUUS JA KILPAILUTILANNE ALALLA .....	16
6.1 Yritysten kannattavuus ja kilpailutilanne .....	16
7 TOIMINTAAN LIITTYVÄT RISKIT .....	18
7.1 Alaan kohdistuvat riskit .....	18
7.2 Riskeihin varautuminen .....	19
8 TYÖN JA TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN .....	19
8.1 Aloitus ja työvaiheet .....	19
8.2 Menetelmä ja aineisto .....	19
9 POHDINTA JA YHTEENVETO .....	20
LÄHTEET .....	22
LIITE 1: TEEMAHAASTATTELU KYSYMYKSET .....	23
LIITE 2: LIIKETOIMINTASUUNNITELMA, KPM SUOMI OY (TAKSILIIKETOIMINTA 15.8.2024) .....	24

## 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyöni toiminnallisessa osassa laadittu liiketoimintasuunnitelma on toteutettu toimeksi-antona taksiliikennealalla toimintaa aloittavalle yritykselle. Yritys toimii Tampe-reella.

Selkeän liiketoimintasuunnitelman tehtävänä on selkeyttää yrityksen toimin-nan lähtökohtia, sekä sen avulla voidaan varautua tulevaisuuteen ja tunnistaa paremmin toimintaan liittyviä riskejä. Hyvä liiketoimintasuunnitelma selkeyttää liikeideaa ja toimii myös apuna rahoitussuunnitelmissa, investointien tekemi-nessä ja rahoitusta haettaessa. Liiketoimintasuunnitelma kannattaa tehdä aina hyvin, sen avulla selviää se, mitä mahdollisuuksia ja toisaalta uhkia tulevalle toiminnalle on odotettavissa. (Hesso, 2015, s.10.)

Opinnäytetyöni teoriaosuudessa perehdytään liiketoimintasuunnitelmaan, sen tarkoitukseen ja keskeiseen sisältöön, liikeideaan, strategiaan, kannattavuuteen, rahoitukseen ja riskeihin teorian avulla, sekä siihen, mitä hyvän liiketoi-mintasuunnitelman tulisi sisältää ja mitä hyötyjä siitä on yrittäjälle ja yrityksen toiminnalle. Teoriaosuudessa tulen perehtymään myös taksiliikennealan kan-nattavuuteen ja näkymiin.

Teoriaosuuden lisäksi opinnäytetyössä on erillinen liiketoimintasuunnitelma toimeksiannon tehneelle yritykselle. Yrityksellä on tarve liiketoimintasuunnitel-malle toiminnan tueksi alkuvaiheessa ja yritys halusi opinnäytetyöni avulla sel-ventää myös tarkemmin taksiliikennealan nykytilannetta ja tulevaisuuden nä-kyymiä alalla.

Opinnäytetyössä on käytetty lähdemateriaali haettu kirjallisista lähteistä, verkkosivustoilta sekä aineistoa täydennettiin tekemällä haastatteluja taksiliikennealalla toimiville yrityksille.

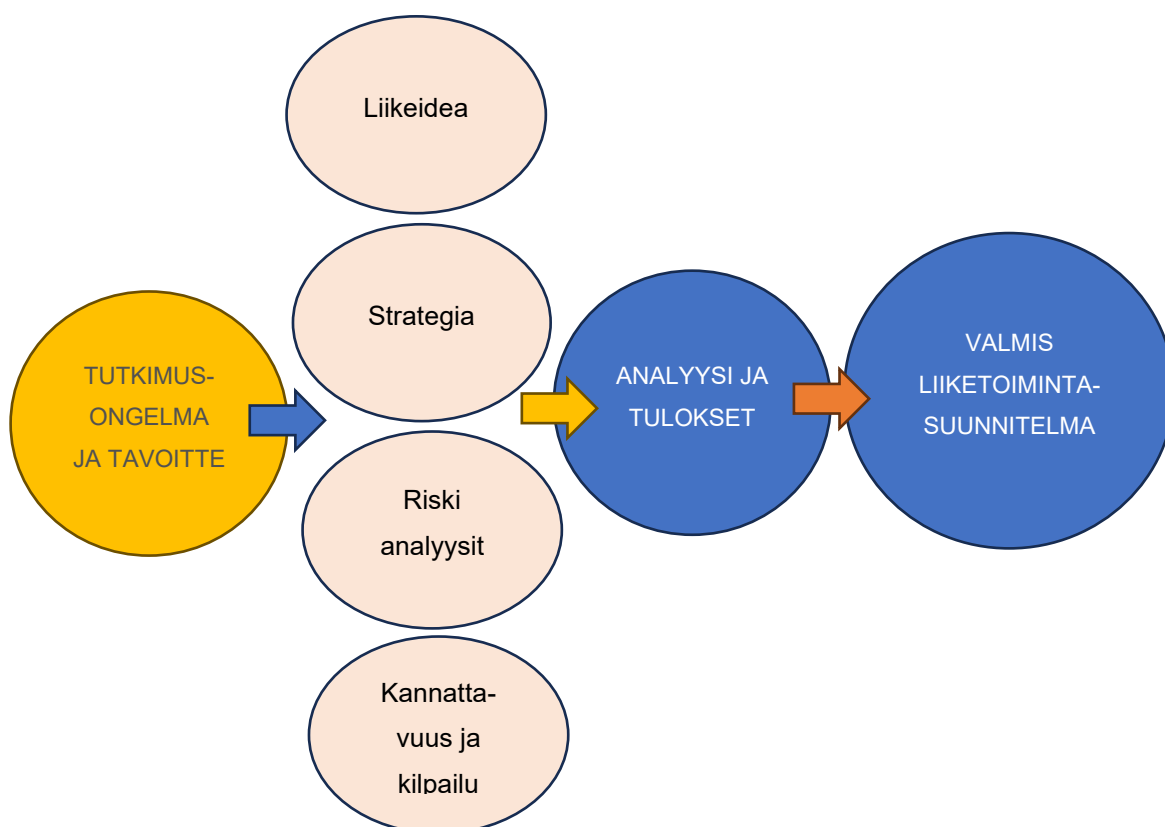
## 2 TUTKIMUSONGELMA JA TAVOITTEET

Opinnäytetyöni tutkimuksen tarkoituksena on vastata kysymyksiin liittyen Tak-sialan kannattavuuteen, riskeihin ja alan yleisiin näkymiin sekä siihen mitä liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää, jotta se palvelee parhaalla mahdollisella tavalla yrittäjää. Liiketoimintasuunnitelmaan liittyen haetaan vastauksia onnistuneen liikeidean, strategian ja kilpailuedun saavuttamiseen, sekä siihen, mitä nämä pitävät sisällään ja miten niihin päästään. Työssäni pyrin hyödyntämään myös mahdollisimman paljon tietoa alan kehityksestä, muutoksesta sekä alan kannattavuuteen ja vaatimukseen liittyvistä seikoista. Näihin kysymyksiin haen vastauksia teorian avulla, sekä erillisen haastattelun avulla, joka toteutetaan muutamille merkittävälle taksialalla toimiville tahoille.

Opinnäytetyöni tavoitteena on tuottaa toimeksiantajalle valmis erillinen liiketoimintasuunnitelma, sekä tietoa alan nykyisestä kannattavuudesta, näkymistä ja riskeistä. Opinnäytetyöstäni hyötyy tässä tapauksessa eniten toimeksiantaja yritys. Yrittäjälle tämän opinnäytetyön hyöty näkyy liikeidean ja strategian selkeyttäjänä, ja työ tukee myös mahdollisia päätöksiä, kuten rahoitukseen liittyviä seikkoja. Tehtävän tulisi siis antaa selkeä vastaus kannattavan liiketoiminnan lähtökohdista, liikeideasta, strategiasta, alan kannattavuudesta ja näkymistä sekä mahdollisista ulkoisista vaikutuksista ja riskeistä, joita taksiliiketoimintaan liittyy.

## 2.1 Rajaukset ja käsitteellinen viitekehys

Opinnäytetyöni aiheet ja sisällön liiketoimintasuunnitelmaan liittyen rajasin liikeideaan, strategiaan, kannattavuuteen ja riskeihin sekä taksiliikennealan nykytilanteeseen ja tulevaisuuden näkymiin. Työn ulkopuolelle rajasin liiketoimintasuunnitelmasta yhtiömuodot sekä rahoitukseen liittyvät laskelmat. Joten tehtävässä keskityn tutkimaan asiaa enemmän vain taksiliiketoiminnan kannattavuuden ja riskien näkökulmasta, sekä tuottamaan selkeän liiketoimintasuunnitelman avaten liikeidea ja strategiaa.



## 3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

### 3.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus

Liiketoimintasuunnitelmalla on monta roolia, ja se tulee laatia hyvin ja perusteellisesti, jotta siitä saadaan paras hyöty yrityksen menestyksen varmistamisessa. Oikein laadittuna liiketoimintasuunnitelma on kattava, ja sen avulla voidaan käydä tavoitteet määrämuotoisesti ja loogisesti läpi. Liiketoimintasuunnitelmia voidaan laatia monimuotoisena, mutta sisältö on tärkeintä. (Åkerberg, 2017, s. 59). Tässä opinnäytetyössä liiketoimintasuunnitelma, joka on toimeksiantona yritykseltä, joka tähtää taksiliiketoimintaan, on tärkeää, että liiketoimintasuunnitelmassa otetaan huomioon juuri niitä seikkoja, jotka ovat oleellisia kyseistä toimialaa silmällä pitäen.

Valmiin liiketoimintasuunnitelman tehtävänä on selkeyttää toimeksiannon tehneen yrityksen toiminnan lähtökohtia sekä sen avulla voidaan varautua tulevaisuuteen ja tunnistaa paremmin liiketoimintaan liittyviä riskejä, ja se miten yritys voi näihin varautua. Hyvä liiketoimintasuunnitelma selkeyttää liikeideaa ja toimii myös yrityksellä apuna rahoitussuunnitelmissa, investointien tekemisessä ja rahoitusta haettaessa. (Hesso, 2015, s.10).

### 3.2 Liiketoimintasuunnitelman keskeinen sisältö

Yleisesti ajateltuna liiketoimintasuunnitelman tulisi sisältää vähintään seuraavia osa-alueita: Yrityksen suorituskykyyn vaikuttavat seikat, tavoitteet joihin yritys tähtää, millaisia resursseja tarvitaan saavuttaakseen päämäärät, miten tavoitteisiin pääsemistä voidaan seurata ja mitata, mitä tehdään ja miten, jotta tavoitteet saavutetaan. Liiketoimintasuunnitelmaan liittyen tulee varmistaa ja pitää kiinni myös siitä seikasta, että kaikki käytetyt ennusteet ovat realistisia. (Åkerberg, 2017, s. 60 - 61). Hyvään liiketoimintasuunnitelmaan sisältyy myös riskianalyysi. Yksi hyvä työkalu tähän on SWOT-analyysi. Kaikkiin päätöksiin liittyy aina riskin mahdollisuus, joten tätä varten yrityksessä tulee olla näkemys

ja ymmärrys riskitekijöistä ja niiden toteutumisen mahdollisuudesta. (Åkerberg, 2017, s.62).

### 3.3 Liiketoimintasuunnitelman hyödyt yritykselle

Liiketoimintasuunnitelman tekemisestä on yritykselle moninaista hyötyä sen lisäksi että selkeyttää tavoitteen ja miten siihen päästään. Hyvin laadittuna liiketointasuunnitelmasta tulee olemaan hyötyä esimerkiksi rahoitusta, tukia ja starttirahaa haettaessa, sekä sen avulla voidaan myös suunnitella myyntiä ja markkinointia, hahmotella hinnoittelua ja arvioida resursseja tarkkaankin. (Suomen Yrittäjät, n.d.). Liiketointasuunnitelman avulla voidaan yrityksen toiminta esitellä muille sidosryhmille, liikekumppaneille ja rahoitusyhtiöille. Rahoitusta haettaessa rahoittaja haluaa usein nähdä liiketoimintasuunnitelman, joten sen avulla rahoittaja saa selkeän kuvan tavoitteista, toiminnasta ja menestymisen mahdollisuuksista. (Corporate Advisor Group CAG, n.d.).

## 4 LIIKEIDEA, STRATEGIA JA KANNATTAVUUS

### 4.1 Yritys, palvelut ja asiakkaat

Liikeideaa ajateltaessa on mietittävä se, mitä varten yritys on olemassa, ja mitkä ovat yrityksen hyödyt sen olemassaolosta asiakkaille, mitä asiakkaan tarpeita yritys hyödyttää tai minkä asiakkaan yritys poistaa. Yritystoimintaa perustettaessa on hyvä myös tiedostaa, millaisen mielikuvan toiminnastaan haluaa asiakkaille viestittää, yritysimage rakennetaan asiakaskohderyhmän mukaiseksi. Liikeideamallissa on myös selvitettävä segmentit, eli asiakkaat ja asiakasryhmät selkeästi, jotta tiedetään, keitä ne ovat ja miten ne tavoitetaan. On siis tärkeää, että heti yrityksen alkuvaiheesta lähtien yrittäjällä on selkeä tieto ja käsitys asiakkaista, oman yrityksen asiakkaat on osattava tunnistaa. Tämän lisäksi on tärkeää, että tiedetään se, miten määritellään tuotteet, tuoteryhmit ja palvelut, joita yritys tarjoaa asiakkailleen. (Peltola, 2015, s.39).

## 4.2 Asiakkaan ostoprosessi

Liiketoimintasuunnitelman ohella myös asiakkaan ostamiseen liittyvä prosessi on tärkeä tiedostaa, ja se, millä perusteella asiakas valitsee juuri tietyn palvelun tarjoajan markkinoilta. Tärkeinä kriteereinä palvelun tarjoajaa valittaessa voidaan pitää esimerkiksi hintaa, laatua, turvallisuutta, ympäristöystävällisyyttä, statusta, kotimaisuutta ja hyvää palvelun laatua. (Bergström & Leppänen, 2021, Luku 3.2., kohta Tiedonkeruu).

Verkko on muodostunut nykypäivänä tärkeäksi osaksi ostoprosessia. Verkko-palvelut tarjoavat nykyään kattavan tarjonnan eri palveluiden tarjoajista, ja näissä voidaan tehdä vertailua, voidaan hakea toisten kokemuksia ja tehdä ostopäätöksiä. Ostoprosessiin sisältyy tarpeen tiedostaminen, tiedon keruu, vaihtoehtojen vertailu sekä ostopäätöksen tekeminen. (Bergström & Leppänen, 2021, Luku 3.2., kohta Kuluttajan ostoprosessi). Taksin tilaamista ajatellen käytännössä asiakkaan tarpeen tiedostamisen jälkeen koko ostoprosessi voidaan toteuttaa esim. mobiilisovelluksen avulla.

Taksialalla toimii tällä hetkellä runsaasti eri toimijoita ja monella heistä on myös omat mobiilisovellukset, joista hintojen vertailu, saatavuus ja asiakaskokemukset ovat haettavissa. Tampereen alueella, jossa tämän opinnäytetyön kohdeyritys toimii, suurimpia toimijoita ovat Taksi Tampere, 02-Taksi ja Tatsilla. Uusia markkinoille tulijoita on myös Menevä sekä ulkomainen Uber, kaikilta näiltä edellä mainituilta löytyy omat sovellukset tilaamiseen, hintojen sekä palveluiden vertailuun. Luotettavuus ja hinta ovat varmasti monen taksipalveluita ostavan henkilön päällimmäisiä kriteereitä valittaessa taksia, joten hinnoittelun selkeyteen ja luotettavasta palvelusta viestimiseen kannattaa kiinnittää huomiota.

## 4.3 Strategia

Strategia on suunnitelma, jonka tarkoituksena on luoda kilpailuetua, se on suunnitelma, miten yritys pyrkii kohti visiotaan. Vision tarkoituksena on kertoa

asiaa, mihin yrityksessä pyritään. Strategian avulla selkeytetään kuvaa siitä, miten yritys päihittää kilpailijat ja pärjää haastavassa markkinatilanteessa. (Hesso, 2015, s.78 & 85). Onnistuneen strategiaprosessin tulee olla aukoton kaikissa yrityksen prosesseissa, kuten tavoitteiden, toimenpiteiden ja budjetoinnin osalta. Strategian tulisi myös kuvata miten yritys voi sopeutua muuttuvaan toimintaympäristöön ja miten vaikuttaa tähän myönteisellä tavalla. (Åkerberg, 2017, s.49).

Strategiaa mietittäessä yksittäisen taksiliiketoimintaa harjoittavan yrittäjän on tärkeää ajatella strategia niin, että strategia on helposti toteutettavissa ja seurattavissa, jotta tavoitteet saavutetaan. Taksiliiketoiminta on pitkälti säänneltyä ja kuljetustilaukset tulevat suurimmaksi osin eri välitysyhtiöiden kautta, joten osittain täysin oma hinnoittelukin voi olla haastavaa, joten strategian kannalta on mietittävä tarkkaan myös yhteistyökumppanit kenen kanssa toimia, ja joka sopii hyvin omiin tavoitteisiin. Lähtökohtaisesti voidaan ajatella, että strategian tulisi liittyä vahvasti luotettavuuteen, turvallisuuteen, saavutettavuuteen, järkevään hinnoitteluun, korkealaatuiseseen asiakaspalveluun ja hyvämaineisuuteen alan toimijana. Varsinkin kun taksiala koki uudistuksia vuoden 2018 aikana ja alalle tuli paljon eri tyyllisiä yrityksiä ja ala kärsii edelleen huonomaineisuudesta. Kuten 02Taksin Business Lead Sami Kultala sanoo, on luotettaville takseille edelleen kasvavaa kysyntää. (02Taksi, 2024).

#### 4.4 Kannattavuus ja menestystekijät

Lähtökohtana yritystoiminnassa on se, että pitkällä aikavälillä tuotot ovat kustannuksia suuremmat, eli toiminnan on oltava kannattavaa, jotta yritys tulee menestymään markkinoilla. Yrityksen kilpailukykyyn vaikuttaa sen tuottavuus, ja tätä kautta yritys voi entistä paremmin täyttää ne vaatimukset, jota asiakkuudet ja sidosryhmät siihen kohdistavat. Tuottavuutta voidaan mitata monin eri tavoin, kuten myyntinä per päivä, ja tehdyn työmäärän mukaan. Yrityksen talous ja kulurakenne on oltava tasapainossa, ja vakavaraisuuteen tulee kiinnittää huomiota. Yrityksen on voitava taloudellisesti hyvin, jotta se pystyy

suoriutumaan lainojen hoitokuluista ja päivittäisistä menoista. Kaikki yrityksen menot on määriteltävä tarkkaan, ja tulee tietää myös kuinka paljon myyntiä ja tuloja tarvitaan kulujen kattamiseen. (Peltola, 2015, s.130 – 131).

Camp Consultingin vuonna 2023 valmistuneen kyselytutkimuksen perusteella, jossa mitattiin yrityksen menestystekijöitä, nousi esille mm. seuraavia seikkoja: Myynnin osaaminen ja asiakkuuksien hallinta, suunnitelmallisuus, strateginen osaaminen, johtamistaidot, sitoutunut ja osaava henkilöstö, asiakkuuksien hallinta ja asiakastyytyväisyys sekä toimintaympäristön muutoksiin reagointi ja niihin sopeutuminen. (Camp Consulting, 2023).

#### 4.5 Kilpailutilanne

Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on erittäin tärkeä tiedostaa ja tuntee kilpailukentän tilanne. Varsinkin myös taksiala, joka on tämän työn aiheena, on kokenut viime aikoina paljon muutoksia. Yrityksen tulee tietää sen kilpailijat ja millainen kilpailutilanne alalla vallitsee. Analysoimalla toimialan kilpailutilannetta voidaan hahmottaa paremmin kilpailun luonnetta ja osapuolia yrityksen strategiaa luodessa. Mutta, olennaisinta on kuitenkin se, että tunnistetaan ne toimijat ja seikat, jotka todellisuudessa haastavat strategiaa laativan yrityksen asiakkaan silmissä. Markkinan kilpailudynamiikan hahmottamisen jälkeen tulee löytää ne yritykset, jotka perustavat kilpailuetunsa samoihin tekijöihin. (Hesso, 2015, s. 48-49).

Kilpailutilannetta analysoitaessa tulisi löytää vastauksia seuraaviin asioihin:

- Kilpailevat yritykset?
- Kilpailijoiden myynnin kehitys?
- Mitkä ovat yritysten vahvoja ja heikkoja puolia?
- Mihin suuntaan yritysten kehitys on mennyt?
- Alan uudet toimijat, millaisia ne ovat?
- Kilpailun tulevaisuuden näkymät ja kilpailun kehittyminen?

(Peltola, 2015, s. 91).

## 4.6 SWOT-Analyysi

SWOT-analyysin tarkoituksena on selvittää yrityksen heikkoudet ja vahvuudet, sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. Tämän analyysin pohjalta tulee tehdä johtopäätöksiä ja luoda ratkaisuja. Hyvä SWOT-analyysi ei ole siis pelkkä listaus asioita, vaan niiden perusteella tehdään ratkaisuja, jotka ovat yhteensopivia yrityksen strategian kanssa. (Hesso, 2015, s. 72).

<p><b>(S) = VAHVUUDET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul> <p>Miten kehitän jatkossakin:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>(W) = HEIKKOUEDET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul> <p>Miten poistan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p><b>(O) = MAHDOLLISUUDET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul> <p>Miten hyödynnän:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p><b>(T) = UHAT:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul> <p>Miten torjun:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

Kuva 1. SWOT analyysi esimerkki

SWOT-analyysiä laadittaessa pelkkä heikkouksien ja vahvuuksien tunnistaminen ei riitä, vaan merkittävä tavoite analyysissä on kehittää ne toimenpiteet, joilla heikkoudet käännetään vahvuuksiksi ja mahdolliset uhat minimoidaan. Yksinkertaisuus ja selkeys on hyvä pitää mielessä, sekä analyysiä tehdessä tulee olla realistinen vahvuuksien ja heikkouksien kuvaamisessa. (Åkerberg, 2017, s.63-64).

## 4.7 Rahoitus

Rahoitussuunnitelma on tehtävä tarkkaan ja kaikki mahdolliset kulut on otettava tarkkaan huomioon, jotta toiminnan tarvitsema rahoitus on riittävää. Yrityksen rahoitus on jaettu perinteisesti tulo- ja pääomarahoitukseen.

Tulorahoitus tarkoittaa sitä rahoitusta, jota saadaan yrityksen toimintaan, kun saadusta myyntitulosta vähennetään menot, kuten ostomenot. Pääomarahoi- tus taas jakautuu omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan. Yrityksen rahoitus koostuu yleisesti omasta ja ulkopuolisesta rahoituksesta. Omaan rahoitukseen liittyy yrittäjän oma sijoitettu rahallinen pääoma. Ulkopuolinen rahoitus koostuu erilaisista pankkien ja rahoitusyhtiöiden rahoitusmuodoista. (Peltola, 2015, s.119-120).

Aloittavan taksiliikenneyrityksen toimintaa voidaan pitää suhteellisen pienenä, joten voidaan olettaa, että yrityksen alkuvaiheen rahoitus tulee perustumaan todennäköisesti yrittäjän omaan rahalliseen panostukseen, joka voi olla esim. yrittäjän henkilökohtaisesti otettua lainaa yrityksen alkupääomaksi. On erittäin tärkeää, että aloittavan yrityksen toiminta on heti alusta lähtien toimivaa ja myyntiä syntyy, jotta saadaan tulorahoitusta yritykseen. Käyttöpääoman tarvetta alkavalle yritykselle arvioitaessa olisi hyvä varautua vähintään 2-3 kuukauden palkkakuluihin, sekä muihin toimintaan liittyviin kuluihin. Kustannusyli- tystvara on hyvä ottaa myös huomioon, joka on yleisesti n.5-10% lisäys budje- toituun loppusummaan. (Peltola, 2015, s.120).

## 5 TAKSILIIKENNETOIMINNAN NÄKYMÄT

### 5.1 Alan nykytilanne ja tulevaisuuden näkymät

Uutta taksiliikenneyritystä perustettaessa ja toimintaa aloitettaessa on tärkeää, että yrittäjä on tarkkaan tietoinen alan nykytilanteesta sekä myös toimintaan mahdollisesti vaikuttavista lakimuutoksista ja säädöksistä.

Taksiliikennemarkkina on ollut viimeisten vuosien aikana murroksessa, ja siihen on vaikuttanut useat toimintaympäristössä tapahtuneet muutokset, kuten lakiuudistukset, koronapandemia, digitalisaatio sekä useat makrotaloustekijät, jotka ovat aiheuttaneet vaikutuksia palvelujen kysyntään ja tarjontaan, sekä

palvelun tuottamisen kustannuksiin. Yhdessä nämä tekijät ovat vaikuttaneet kilpailun kiristymiseen erityisesti taajaan asutuilla alueilla. (Traficom, 2024). Joten, nykyinen tilanne on alalla varmasti tiukka ja kilpailua taajama-alueelle suunnatussa toiminnassa on varmasti paljon.

Myös haasteltavien vastaukset kertoivat siitä, että asiakkaiden luottamus saadaan pikkuhiljaa taas palautettua myös taksien osalta ja taksialalla tulee näkyvään digitalisaation vahva lisääntyminen. Lisäksi he painottivat vastauksissaan, että toimijat, jotka toimivat kestävästi niin sosiaalisesti, taloudellisesti kuin ympäristön kannalta ovat voittajien joukossa.

Tulevaisuuden näkymiä on vaikea ennustaa, ja sitä millainen ala on tulevaisuudessa. Mutta, nykyisen hallituksen lainsäädäntöhankkeella sekä Taksiliiton toimilla pyritään tulevaisuudessa parantamaan alan mainetta, toimivuutta ja kannattavuutta.

Uuteen hallitusohjelmaan on kirjattu, että kuluttajien luottamusta taksiliikenteseen vahvistetaan sekä toteutetaan lainsäädäntöhanke. Tämän hankkeen tarkoituksena on parantaa taksien saatavuutta koko maassa eri asiakasryhmät huomioiden. Myös taksiliikenteen valvontaa tehostetaan sekä pyritään kitkemään harmaata taloutta. Taksiliiton toimenpide-ehdotuksia lainsäädäntöhankkeelle ovat turvallisuuteen, saatavuuteen, hinnoitteluun ja harmaaseen talouteen liittyviä seikkoja. (Salonen, 2024, s.6).

Välityspalvelut ovat tärkeässä roolissa toiminnan kannalta, joten hyvien välityskumppaneiden rooli tulee olemaan tulevan yrityksen kannalta tärkeässä roolissa toimivan taksiliikennetoiminnan kannalta, joten yrittäjän on tarkkaan puntaroitava oman toimintansa kannalta hänen toimintaansa parhaiten sopivat kumppanit.

Välityspalveluiden tarjoajien strategiat saattavat olla toisistaan erilaisia, toiset kilpailevat selkeämmin hinnalla, kun taas toiset paremmalla palvelutasolla. Näiden toimijoiden tiivistymistä on myös ollut havaittavissa, tällä toimijat pyrkivät laajentamaan palveluverkkoaan ja tarjoamaan kuluttajille mahdollisimman paljon valinnan varaa. (Traficom, 2024).

## 5.2 Alan nykyiset vaatimukset

Taksiliikennetoimintaa harjoittavalla yrityksellä pitää olla luvat harjoittaa taksiliiketoimintaa. Luvan myöntämisen edellytyksiä ovat hyväksytysti suoritettu taksiliikenteen yrittäjäkoulutus ja yrittäjäkoe, tai muuten osoitettu ammatillinen pätevyys. Yrityskohtaisesti ajoneuvojen määrää ei rajoiteta vaan luvat ovat yrityskohtaisia. Myös voimassa olevan tavara- tai henkilöliikenneluvan avulla voi taksiliikennettä harjoittaa ilmoituksenvaraisesti. Taksinkuljettajalla tulee myös olla Traficomien myöntämä kuljettajalupa. Lupa on voimassa kerrallaan iästä riippuen viisi tai kaksi vuotta. Myös erityisryhmien kuljettaminen vaatii omat koulutuksensa, mutta nämä ovat vapaaehtoisia yrittäjille ja kuljettajille. (Traficom, 2023).

Kuljetuksia välittävillä yhtiöillä on myös omat vaatimuksensa toiminnassa käytettävien ajoneuvojen osalta, joissa rajoitetaan päästöjä sekä autojen kokoluokkia. Joten näistä on yrittäjän oltava tarkkaan tietoinen toimintaansa välityskumppania valittaessa.

Esimerkiksi TaksiTampereen välitystoimintaan mukaan liittyvän ajoneuvon tulee olla päästöluokitukseltaan vähintään Euro 6 joka on rekisteröity luvanvaraiseen liikenteeseen ja siinä tulee olla alkolukko. Yrityksen tulee myös täyttää tilaajavastuulain mukaiset vaatimukset ja yrittäjällä sekä kuljettajalla tulee olla TaksiTampereen kokonaisvälityksen ID-numero, jolla kirjaudutaan välitysjärjestelmään. (TaksiTampere, 2024).

## 6 KANNATTAVUUS JA KILPAILUTILANNE ALALLA

### 6.1 Yritysten kannattavuus ja kilpailutilanne

Vuonna 2019 alkanut koronapandemia ajoi taksitoiminnan ahtaalle, ja myyntiluvut putosivat rajusti. Traficomien vuonna 2023 tekemien tutkimusten mukaan vuonna 2019 ajettiin Suomessa liki 40 miljoonaa taksimatkaa, näistä noin 40

prosenttia muodostui julkisen sektorin hankkimista tai korvaamista kuljetuksista, ja loput yksityishenkilöiltä ja yrityksiltä. Pandemian aikana putosi ajojen määrä neljänneksen, mutta vuonna 2020 suunta kääntyi hieman nousuun. Pandemian jälkeisestä taksiliiketoiminta ei ole kuitenkaan palautunut edelleenkään entiselle tasolle, ja toiminta on monella yrittäjällä tiukkaa. (Traficom, 2023).

Yleisen kustannustason nousu vuosien 2022 ja 2023 aikana on vaikuttanut myös taksikyytien hinnoitteluun, ja hinnat ovat myös taksiliikenteessä nousseet. Kyytien putoamisesta huolimatta taksien liikevaihto ei ole pudonnut yhtä rajusti, kustannusten nousu pakotti myös taksit korottamaan hintojaan. Hinnan korotuksilla on saatu kompensoitua kyytimäärien laskua, mutta monella taksiliikennealan toimijoilla kannattavuus on pysynyt erittäin haastavana. Valitettavaa on myös, että Taksien sääntelyn vapautumisen jälkeen taksialalla on selkeästi kahdet pelisäännöt, jonka vuoksi kilpailu ei ole ollut tasapuolista. Toiset toimivat lakien ja sääntöjen mukaisesti sekä hoitavat lakisääteiset velvoitteensa, kuten verot, eläkemaksut, vakuutukset ja työantajamaksut, mutta osa taksialalla toimijoista käyttäytyy lainvastaisesti eivätkä huolehdi näistä edellä mainituista velvoitteista. (Taksi Helsinki Oy, 2023).

Uutta yritystä taksiliikennealalle perustettaessa on yrittäjän oltava erityisen tarkka toiminnan kulurakenteen osalta ja pyrittävä kaikilta osin huomioimaan riittävä tulovirta yritykseen, jotta liiketoiminta olisi kannattavaa heti yrityksen alusta lähtien.

Myös haastateltavien vastaukset kannattavuudesta ja kilpailusta kertovat samoista haasteista alalla. Viime vuodet ovat olleet haastavaa aikaa erityisesti monelle pienelle toimijalle Pirkanmaan alueella. Koko maan laajuudesta on taksikyytien kysyntä laskenut. Taloudellisesti haastavina aikoina, taksimatkat ovat yksiä niitä asioita, joista lähdetään tinkimään. Vastaajat ovat Pirkanmaan alueen suurimpia toimijoita ja he omaavat vahvan brändin, joten heillä kysynnän lasku ei varmastikaan ole ollut niin suurta kuin monella muulla pienellä

yksityisellä toimijalla. Kannattavuus näillä isommilla välitysyhtiöillä on ollut kannattavaa.

## 7 TOIMINTAAN LIITTYVÄT RISKIT

### 7.1 Alaan kohdistuvat riskit

Kuten liiketoimintaan yleisesti, myös taksiliikennetoimintaan liittyy riskejä. Taloudellisten riskien lisäksi, taksiliikennetoimintaan liittyviä riskejä ovat esimerkiksi liikennevahingot, kaluston vaurioituminen, henkilövahingot sekä joissain määrin myös asiakkaiden häiriökäyttäytyminen voivat aiheuttaa ongelmia toiminnassa, ja näihin kaikkiin tulee osata varautua mahdollisimman hyvin. Työnantaja on pääsääntöisesti vastuussa myös kuljettajasta ja tämän aiheuttamista vahingoista. Taksiyritys on myös lain mukaan vastuussa kolmansille osapuolille aiheuttamista vahingoista, oli yrityksellä vakuutusta tai ei. Ilman vakuutusta voi taloudellinen menetys olla todella merkittävä. (Eisto, 2017).

Myös osaavan ammattitaitoisen henkilöstön saatavuus saattaa olla työlästä, ja tämä saattaa myös osaltaan vaikeuttaa toiminnan kannattavuutta. Tähän on vaikuttanut kiristynyt kilpailutilanne, joka saattaa vaikuttaa kuljettajien ansioihin. (Traficom, 2023). Myös haastattelujen perusteella ilmeni, että aika ajoin kuljettajista on pulaa, erityisesti korkean suhdanteen aikana. Taksi Tampereella on oma myös kuljettajakoulutusohjelma, joten periaatteessa kenen tahansa on mahdollista ryhtyä kuljettajaksi, kunhan tietyt vaatimukset täyttyvät. Tämä mahdollistaa myös sen, että myös yrittäjät voivat rekrytoida kuljettajia itselleen koulutuksen kautta, jos he kuuluvat Taksi Tampereeseen.

## 7.2 Riskeihin varautuminen

Liiketoiminnan kaikkiin riskeihin on mahdoton varautua ja niitä on aina olemassa. Mutta, moniin riskeihin, joita taksialallakin on, voidaan vaikuttaa vakuutuksilla. Yrittäjän kannattaa aina varautua parhaan mahdollisen turvan saavuttamiseksi myös vakuutuksilla, joka kattaa oman kaluston sekä myös mahdolliset asiakkaille tai heidän omaisuudelleen sattuvat vahingot. Oikeanlaiset ja kattavat vakuutukset antavat turvaa ja mahdollisuuden toiminnan jatkumiselle vahingon sattuessa. Voimassa olevat vakuutukset antavat yritykselle myös mahdollisuuden osallistua esimerkiksi Kelan, kaupunkien ja kuntien sopimusajojen kilpailutuksiin. Näissä kilpailutuksissa vaaditaan yritykseltä vastuuvakuutus. (Eisto, 2017).

# 8 TYÖN JA TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

## 8.1 Aloitus ja työvaiheet

Opinnäytetyöni aihe valikoitui syksyn 2023 aikana. Varsinaisen opinnäytetyön aloituksen ajankohta oli tammikuu 2024. Aloitin työn keskustelemalla toimeksiantannon tekijän, eli yrittäjän kanssa hänen näkemyksistään ja toiveista liiketoimintasuunnitelman toteuttamisesta ja sen aikatauluista. Tämän jälkeen aloin perehtymään työhön liittyviin luotettaviin tietolähteisiin, jotka koostuivat pääosin suomalaisista kirjallista lähteistä sekä verkkosivuuista ja aloin kirjoittamaan aiheeseen liittyvää teoriaa. Teoriaosuuden kirjoittamisen aikana aloitin myös työni toiminnallista osuutta, eli varsinaisena toimeksiantona olevaa liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelma valmistui sovitun ajan puitteissa.

## 8.2 Menetelmä ja aineisto

Aineistoa keräsin pääosin suomenkielistä kirjallisuudesta ja sekä verkkosivuilta. Aineistoa täydensin pienimuotoisella haastattelulla, josta sain

vastauksia alalla toimivilta tahoilta sekä toimeksiannon tehneeltä yrittäjältä. Liiketoimintasuunnitelmaa toteuttaessa olin yhteydessä yrittäjään ja keskustelin hänen kanssaan hänen näkemyksistään tulevaan liiketoimintaan liittyen. Haastateltavat henkilöt toimivat Tampereen alueen merkittävimmissä taksiyhtiöissä. Heidän vastauksiansa alan paikallistietämyksestä voi pitää luotettavina, ja nämä tiedot täydensivät hyvin kirjallisuudesta ja verkkosivuilta saatuja vastauksia.

## 9 POHDINTA JA YHTEENVETO

Tarkkaan suunniteltu ja tietoon perustuva liiketoimintasuunnitelma on hyvä lähtökohta ja tärkeä työväline uutta yritystä perustettaessa. Se on oikeastaan välttämätön työkalu, ja hyvän liiketoimintasuunnitelman tärkeyttä ei tule vähätellä. Liiketoimintasuunnitelma avaa yrittäjälle näkemyksiä ja antaa tarkan suunnan, miten liiketoimintaa lähdetään toteuttamaan, jotta se olisi mahdollisimman kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelman avulla myös toiminnan mahdolliset riskit voidaan tunnistaa paremmin.

Opinnäytetyöni aiheen kohdeyrityksenä on taksiliikennöintiin suuntautuva yritys. Yleisesti taksiliikennealalla on kova kilpailu ja markkinatilanne varmasti haastava ja ala on edelleen muutoksessa, joten kannattavuuteen ja kilpailuedun saavuttamiseen liittyviä asioita oli hyvä miettiä työssä tarkasti. Myös riskien tunnistaminen ja niihin varautuminen avattiin liiketoimintasuunnitelmassa, joita varten tein SWOT-analyysin, jossa vahvuudet ja heikkoudet tunnistettiin. Rahoitus ja yrityksen toiminnan budjetointi jätettiin työni ulkopuolelle ja kohdeyritys tekee niistä itse laskelmat ja budjetoinnit.

Opinnäytetyöni aiheeseen liittyvää tietoa löytyi liiketoimintasuunnitelman sisältöön liittyen suhteellisen hyvin aiheesta ja teoriaa pystyi hyödyntämään hyvin varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa työstettäessä. Taksiliikennöinnistä taas teoriapohjasta tietoa oli hieman vähemmän saatavilla, mutta tähän sain hyvää

täydennystä haastatteluilla. Lopputuloksena valmistui kattava liiketoimintasuunnitelma yrityksen käyttöön.

## LÄHTEET

Bergström, S. & Leppänen, A. (2021). Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita Publishing Oy. <https://www.ellislibrary.com>

Corporate Advisor Group, CAG. (n.d.). Liiketoimintasuunnitelma. Haettu 23.3.2024 kohteesta <https://www.cag.fi/service/asiantuntijapalvelut/liiketoimintasuunnitelma/>

Eisto, S. (2017). OP Media. Riskit ovat osa taksiyrittämistä – Nämä ovat toiminnan tyypillisimpiä vahinkoja. Haettu 22.7.2024 osoitteesta <https://www.op-media.fi/yritysjyys/riskit-ovat-osa-taksiyrittamista--nama-ovat-toiminnan-tyypillisia-vahinkoja/>

Hesso, J. (2015). Hyvä liiketoimintasuunnitelma (2. uudistettu painos). Kaupakamari.

Peltola, L. (2015). Liikeideasta liikkeelle (10. uudistettu painos). Edita.

Salonen, J. (2024). Toimenpiteiden aika on nyt. Taksi! 3/2024, 6-7.

Suomen Yrittäjät. (n.d.). Liiketoimintasuunnitelma. Haettu 23.3.2024 kohteesta <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yritysjaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>

Taksi Helsinki Oy. (2023). Konsernitilinpäätös 31.12.2023. Haettu 22.7.2024 kohteesta <https://www.taksihelsinki.fi/app/uploads/2024/04/taksi-helsinki-oy-tilinpaatos-ja-toimintakertomus-2023-verkko.pdf>

TaksiTampere. (2024). Kumppaniksi/kuljettajaksi. Haettu 17.6.2024 kohteesta <https://www.taksitampere.fi/kuljettajaksi/kumppaniksi/>

Traficom. (2023). Taksiliikennemarkkinoiden tilannekuva. Haettu 17.6. kohteesta <https://tieto.traficom.fi/fi/tilastot/taksiliikennemarkkinoiden-tilannekuva>

Åkerberg, P. (2017). Budjetointi 2020-luvulla. Alma Talent Oy.

O2Taksi. (2024). Taksialan tulevaisuus ”Olemme tunnistaneet haasteet., ja meille on niihin ratkaisu”. Haettu 21.5.2024 kohteesta <https://O2taksi.fi/taksialan-tulevaisuus-olemme-tunnistaneet-haasteet-ja-meilla-on-siihen-ratkaisu/>

## LIITE 1: TEEMAHAASTATTELU KYSYMYKSET

Liiketoimintasuunnitelmaa varten toteutettiin pienimuotoinen kysely, joka sisälsi neljä kysymystä, jotka suunnattiin Tampereen alueen merkittävimmille kyytien välitysyhtiöille Taksi Tampere Oy:lle ja Tatsilla Oy:lle. Kysely toteutettiin aluksi sähköpostilla, jota täydensin puhelinhaastattelulla, koska sähköpostin kautta saatuja vastauksia ei saatu riittävästi. Näillä kysymyksillä haettiin luotettavia vastauksia ja näkemyksiä Tampereen alueen kilpailutilanteeseen, kannattavuuteen ja henkilöstötilanteeseen liittyen. Kysymykset koostuivat neljästä alla olevasta kysymyksestä:

1. Millaisena näette taksiliikennealan tilanteen Tampereen ja lähikuntien alueella yleisesti, kuten kannattavuus?
2. Millaisena näette taksien kilpailutilanteen Tampereen alueella?
3. Miten näette taksiliiketoiminnan kehittyvän ja muuttuvan lähitulevaisuudessa?
4. Millainen on osaavan ammattitaitoisen henkilöstön tilanne Tampereen alueella, onko osaavia kuljettajia saatavilla vai onko kuljettajista merkittävää pulaa?

LIITE 2: LIIKETOIMINTASUUNNITELMA, KPM SUOMI OY  
(TAKSILIIKETOIMINTA 1.2.2025)

## JOHDANTO

KPM Suomi Oy on vuonna 2022 perustettu osakeyhtiö, yhtiö toimii tällä hetkellä toisella toimialalla. Yrityksessä toimii tällä hetkellä yrittäjän lisäksi yksi henkilö. Yrittäjä on päättänyt laajentaa yrityksensä toimintaa taksiliikenteseen. Taksiliikennealalta yrittäjällä on kokemusta muutamien vuosien ajalta työntekijänä. Liikennöinnistä vastaa pääosin yrittäjä itse, ja alkuun toimitaan yhden auton varassa. Mutta, tulevaisuuden suunnitelmissa nähdään myös mahdollisuus liiketoiminnan kasvattamiseen.

Taksiliikennetoiminta on nykyään helppoa aloittaa, kun tietyt lain vaatimat koulutukset ja luvat ovat kunnossa, niin yrityksellä kuin yrittäjälläkin. Aloittamiseen tarvittava alkupääoman määrä on suhteellisen pieni moneen muuhun eri aloilla toimiviin yrityksiin verrattuna.

Taksiliikennealalla on tapahtunut viime vuosien aikana paljon muutoksia ja toiminta on ollut murroksessa. Viimevuosina alalla on ollut osittain haastavaa, mutta viimeisten tietojen mukaan alalla käännytty jälleen parempaan ja kannattavampaan toimintaan.

Ammattimaisella tavalla toimittuna ja hyvin suunniteltuna taksiliikennealalta saadaan hyvä tuotto ja toiminta on yrittäjälle kannattavaa.

## LIIKEIDEA

### Yrityksen palvelut ja toiminta-ajatus

Yrityksen toiminta tulee perustumaan taksiliiketoimintaan. Liikeideana on tarjota laadukkaita, turvallisia ja vastuullisia taksiliikenteen henkilökuljetuksia yksityishenkilöille, erityisryhmille ja yritysasiakkaille, sekä satunnaisia tavarakuljetuksia Pirkanmaan alueella, pääosin Tampereen ja lähikuntien alueella.

Toiminnan alkaessa yrittäjällä on liikenteessä yksi auto, kokoluokaltaan tilava farmariauto tai vastaava. Yritys tulee toimimaan Tampereen alueella toimivan tunnetun ja hyvämaineisen välitysyhtiön kanssa yhteistyössä, jotta laadukas ja riittävä määrä ajoja voidaan taata kannattavaan yritystoimintaan.

## ASIAKKAAT

### Asiakkaat ja asiakkaiden ostoprosessi

Asiakaskohderyhminä ovat henkilö- ja yritysasiakkaat. Henkilökuljetuspuolella tarjotaan palvelut myös Kela ja Sote -kuljetuksiin, sekä muille mahdollisille erityisryhmille. Näitä erityisryhmiä ovat mm. vanhukset, sairas- ja vammaiskuljetukset ja koulukuljetukset. Pääosa tilauksista tulee olemaan välitysyhtiöiden kautta tulevia tilauksia ja toimeksiantoja. Tilaukset ovat pääosin puhelimitse tai mobiilisovelluksella tehtyjä tilauksia. Myös kaupunkialueen taksitolpilta, rautatieasemalta, bussiasemalta ja lentokentältä tullaan tekemään noutoja silloin kun ei välitettyjä kyytejä ole tarjolla.

Yrityksessä pyritään luomaan asiakasryhmittäin myös sopimuksia, jotka mahdollistavat säännölliset sopimusajot.

Oman toiminnan kannalta tärkeinä kriteereinä, sekä se, miten asiakas näkee ja kokee yrityksen, tulee pohjautua luotettavaan hinnoitteluun, korkeatasoiseen laatuun, turvallisuuteen, ympäristöystävällisyyteen ja myös kotimaisuuteen halutaan panostaa. Näillä seikoilla yritys pyrkii vaikuttamaan myönteisesti asiakkaan tekemään ostopäätökseen.

## STRATEGIA JA VISIO

### Strategia

Liiketoiminnassa tullaan kiinnittämään huomiota erityisesti hyvämaineisuu- teen, laatuun, turvallisuuteen ja kaikki toiminta tulee olla vastuullista. Toimin- nan kannalta on erittäin tärkeää, että rinnalla toimii vähintään yksi laadukas ja tunnettu kotimainen ja paikallinen välitysyhtiö, josta pääosa kyydeistä tulee. Oheen tullaan valitsemaan mahdollisesti myös muita kyydinvälittäjiä, esim. Uberin palvelut, joka palvelee hyvin myös nuorempaa sukupolvea, ulkopaik- kakuntalaisia, ulkomaisia yritysvierailijoita ja turisteja. Yrityksessä pyritään pal- velemaan kaikkia asiakasryhmiä laadukkaasti ja ammattitaitoisesti, jotta myös tietyt vakikuljetukset ja sopimusajot tulevat olemaan osa päivittäistä toimintaa, kuten Kela- ja Sote kuljetukset. Pyritään luomaan myös sopimuksia yritystoi- mijoiden kanssa.

Oman toiminnan vahvuuksiksi mainitaan jo edellä mainitut hyvämaineisuus, laatu, turvallisuus ja vastuullisuus sekä näiden lisäksi yrityksessä pyritään vas- taamaan mahdollisimman hyvin saatavuuteen.

### Visio

Yritystoiminnan tavoitteena on olla alallaan hyvämainen, luotettava, menes- tyvä ja tulosta tekevä yritys. Yritys haluaa olla ja näkyä asiakkailleen myös korkealaatuisena aja ammattimaisena palveluna, sekä vastuullisena ja ympä- ristöarvoja arvostavana toimijana. Toimintaan pyritään löytämään paljon vaki- kuljetuksia myös erityisryhmien kuljetuksissa.

Liiketoimintaa pyritään kehittämään ja kasvattamaan niin, että tulevaisuu- dessa yrityksellä on liikennekäytössä ainakin kaksi autoa, ja riittävä henkilös- tön määrä kannattavaan ja tuottavaan liiketoimintaan.

## MARKKINATILANNE JA KILPAILIJAT

### Markkinatilanne

Markkina- ja kilpailutilanne alalla on haastava ja ylitarjontaa on tietyillä toimintasektoreilla varmasti paljon, kuten viikonloppujen aikana kaupunkialueella näkyy paljon myös muiden kaupunkien ja alueiden toimijoita. Hyvällä paikallistuntemuksella saadaan varmasti kilpailuetua. Myös hinnoittelu on alalla kilpailtua ja joitakin ajoja joudutaan ajamaan varmasti hyvin pienillä hinnoilla, joten on tärkeää löytää myös paljon ajallisesti ja matkallisesti kannattavia kuljetuksia, jotta riittävä rahaliikenne saadaan taattua ja toiminta tulee olemaan kannattavaa.

### Kilpailijat

Taksialalla Pirkanmaan alueella on paljon toimijoita ja kilpailua kyydeistä. Alalle on tullut paljon yksityisiä "villejä" satunnaistoimijoita sekä myös suuria ulkomaisia välitysyhtiöitä, kuten Bolt ja Uber. Yksittäiset villit toimijat saattavat kuitenkin kokea luottamuspulaa toimissaan, joten toimimalla tiiviissä yhteistyössä paikallisen hyvämaineisen välitysyhtiön kanssa, pyritään pitämään kiinni yrityksen kilpailuedusta perustuen erityisesti luotettavaan ja vastuulliseen liiketoimintaan.

## KANNATTAVUUS

### Menestystekijät

Yrityksen toiminnan kannalta tärkeitä tekijöitä menestymiseen tulee olemaan hyvämaineisuus, luotettavuus, turvallisuus ja vastuullinen toiminta. Varsinkin luotaessa vakikuljetuksia esim. Yritysassiakkaiden ja Kelan asiakkuuksien kanssa ovat nämä edellä mainitut seikat erittäin tärkeässä roolissa osana

kannattavaa toimintaa, ja jopa vaatimus. Myös yksityisasiakkaan valitessa kuljetuksia luovat nämä edellä mainitut varmasti mahdollisuutta menestyvälle toiminnalle.

Päivittäisen toiminnan tulee olla myös kaikin puolin taloudellisesti kannattavaa alusta alkaen, joten toiminta tulee pohjautua myös riittävään ajomäärään ja oikeanlaiseen hinnoitteluun sekä kulurakenteeseen.

Yrityksen tulee pystyä rakentamaan itselleen myös kattava verkosto vakikuljetuksia sekä löytämään toimintaan kannattavia yhteistyöverkostoja, jotta kasvumahdollisuudet ovat realistisia tulevaisuudessa.

## Riskit

Suurimpina riskeinä yrityksen toiminnassa on varmasti taloudelliset riskit, kuten riittämätön myynnin ja tulojen määrä, jos esimerkiksi kyytien määrä ei ole riittävä tai jos hinnoittelun kohdalla alalla ajaudutaan jostain syystä liian alhaiseen hintatasoon tai kulurakenne on väärin mitoitettu. Vahinkotilanteet liikenteessä sekä kaluston vaurioituminen aiheuttaa myös riskejä, joka voi pahimmillaan katkaista käytännössä koko liiketoiminnan hetkellisesti. Henkilöstöön liittyy myös riskejä, ja pula kuljettajista voi olla myös este kannattavaan toimintaan.

Riskeihin varautuminen tulee ottaa heti yritystoiminnan aloituksesta lähtien tarkasti huomioon ja niihin tulee varautua. Vakaa ja riittävä pohja kuljetuksille tulee taata ja kulurakenne tulee mitoittaa oikealle tasolle. Liikennevahinko- sekä kaluston rikkoontumisriskeihin tulee varautua kattavilla vakuutuksilla, jotta liiketoimintaa voidaan jatkaa kannattavasti myös vahinkojen sattuessa. Henkilöstön riittävyys tulee varautua ja pyrkiä löytämään kuljettajareserviä tilanteita varten, jossa ulkopuolista kuljettaja-apua tarvitaan nopeasti.

## HENKILÖSTÖ

Toiminnan alkaessa pääosa liiketoiminnasta tulee perustumaan yrittäjän omaan työpanokseen, mutta heti yrityksen toiminnan alkaessa pyritään löytämään riittävä henkilömäärä kuljettajia, jotta kalusto on mahdollisimman paljon tuottavassa ajossa. Osa-aikaiset tuuraajat sekä verkostojen hyödyntäminen tulee olemaan tärkeässä roolissa. Vakituista henkilöstöä lisätään vasta kun sille on selkeä ja pakottava tarve.

## SWOT-ANALYYSI

SWOT-analyysin tarkoituksena on selvittää yrityksen heikkoudet ja vahvuudet, sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat.

<p><b>(S) = VAHVUUDET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ammattimainen ja osaava palvelu</li> <li>- Turvallisuus, vastuullisuus, laatu</li> <li>- Kotimaisuus, hyvä paikallistuntemus</li> </ul> <p><b>Miten kehitän jatkossakin:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Henkilöstön kouluttaminen, osaamisen ylläpito sekä kehittäminen</li> <li>- Laadun tarkkailu ja seuranta, ja niihin reagointi</li> </ul>	<p><b>(W) = HEIKKOUEDET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Toiminta alkuun täysin yrittäjän varassa, yrittäjän työajan rajallisuus</li> <li>- Ei ulkopuolista työvoimaa/kuljettajia</li> <li>- Pieni toimija</li> </ul> <p><b>Miten poistan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Työhyvinvointi ja jaksamisen varmistus</li> <li>- Jatkuva rekrytointi kuljettajiin ja verkostojen hyödyntäminen.</li> </ul>
<p><b>(O) = MAHDOLLISUUDET:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Digitalisaatio</li> <li>- Ympäristövastuullinen toiminta</li> <li>- Kumppanuusverkostot yritysten kanssa</li> </ul> <p><b>Miten hyödynnän:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lisää ajoja eri verkkotilausalustoista</li> <li>- Tavoitetaan ympäristötietoiset asiakkaat</li> <li>- Kumppanuuksilla vakautta toimintaan</li> </ul>	<p><b>(T) = UHAT:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kannattamaton hinnoittelu välittäjiltä</li> <li>- Alan säännösten muutokset</li> <li>- Kustannusten nousu (esim. polttoaine)</li> </ul> <p><b>Miten torjun:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maksimi työmäärän varmistaminen</li> <li>- Varaudutaan yllättäviin muutoksiin</li> <li>- Pyritään löytämään kannattavimmat ajot</li> </ul>

## RAHOITUS JA BUDJETOINTI

### Rahoitus

Yrityksen alkuinvestoinnit rahoitetaan pääosin yrittäjän henkilökohtaisella sijoituksella yhtiöön ja ulkopuolisella rahoituksella. Suurimpina alkuinvestointeina laadukkaan kaluston hankinta ja välitysyhtiön toimintaan liittyminen. Muita merkittäviä ja aloitukseen liittyviä kustannuksia ovat välitykseen ja ajoihin liittyvät laitteistot, auton tarvikevarustelut ym. pientarvikkeet. Näiden yhteenlasketuksi arvoksi on budjetoitu aloittamiseen n. 30.000 €.

### Toiminnan budjetointi

Yrityksellä on omat ja tästä liiketoimintasuunnitelmasta ulkopuoliset budjettilaskelmat liiketoiminnan aloittamiseen ja tulorahoitukseen liittyen. Laskelma sisältää tarkemmat kulurakenteet ja tulolaskelmat toiminnasta.