



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETALOUS

OPINNÄYTETYÖRAPORTTI

KOTISIIVOUSPALVELUYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Ville Peltonen

Liiketalouden koulutusohjelma
Joulukuu 2008
Työn ohjaaja: Liisa Heinonen

TAMPERE 2008



Tekijä(t):	Ville Peltonen	
Koulutusohjelma(t):	Liiketalous	
Opinnäytetyön nimi:	Kotisiivouspalveluyrityksen perustaminen	
Työn valmistumis- kuukausi ja -vuosi:	Joulukuu 2008	
Työn ohjaaja:	Liisa Heinonen	Sivumäärä: 30

TIIVISTELMÄ

Työn tarkoituksena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma pienyrityksen perustamista harkitsevalle. Teoriaosassa on käyty läpi pienyrityksen liiketoimintasuunnitelman keskeisimmät asiat. Toinen tarkoitus oli tehdä liiketoimintasuunnitelman eri osat toisiinsa kytkevä runko kotisiivouspalveluyrityksen perustamista suunnitelleelle henkilölle. Opinnäytetyön tekeminen yrityksen perustamisesta oli ollut suunnitteilla pidemmänkin aikaa. Työn rajaaminen kotisiivouspalveluyritykseen selkiytti työn suunnittelua ja tekemistä. Lopullisen työn mennessä hyötykäyttöön on motivaatio työn tekemiseen kasvanut huomattavasti.

Teoriaosan toimivuus liiketoimintasuunnitelman tekemisen oppaana tuli testattua käytännössä varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. Teoriaosan ja tulevan yrittäjän avulla syntyi yrittäjää palveleva liiketoimintasuunnitelma, jota täydentämällä yrittäjä on valmis viemään perustamisprosessia eteenpäin.

Opinnäytetyön osana syntynyt liiketoimintasuunnitelma kotisiivouspalveluyritykselle on kaikilta osiltaan salassa pidettävä ja luottamuksellisesti tehty. Näin turvataan työn tuottama lisäarvo perustettavan yrityksen toiminnassa.



Author(s):	Ville Peltonen	
Study programme(s):	Business Administration	
Title of the thesis	Establishing a Home Cleaning Company	
Month and year of completion:	December 2008	
Supervisor:	Liisa Heinonen	Number of pages: 30

ABSTRACT

The purpose of this thesis was to make a business plan for a person thinking of starting up a small company. The main sections of a small company's business plan are gone through in the theory section. Another purpose for the thesis was to make a frame that combines different sections of a business plan suited for the future entrepreneur. The idea of making my thesis on a business plan was planned for quite a while. Narrowing the subject to a household service clarified the planning and work process. Knowing that the final results were going to use motivated to do a good job.

The theory section of the thesis as a guide for making a business plan was tested in practice while doing the actual business plan for the future entrepreneur. Using the theory section and the information given from the future entrepreneur I was able to make business plan that works as a good frame. Specifying this frame to his/her own needs the entrepreneur will be able to proceed with starting up the company.

The business plan for a household service created as a part of this thesis is completely classified in order to maintain the additional value created in the business operations of the upcoming company.

Sisällysluettelo

1	Johdanto	5
2	Yrityksen perustaminen	7
2.1	Yrittäjän valmiudet	7
2.2	Liikeidea ja toiminta-ajatus.....	8
2.3	Yhtiömuodon valinta.....	9
2.3.1	Toiminimi	9
2.3.2	Avoin yhtiö	10
2.3.3	Kommandiittiyhtiö	10
2.3.4	Osakeyhtiö	11
2.3.5	Osuuskunta.....	11
2.4	Liiketoimintasuunnitelma	12
2.4.1	Toimintaympäristö	12
2.4.2	Yrityksen toiminta.....	14
2.4.3	Tavoitteet ja strategia.....	14
2.4.4	Markkinointisuunnitelma	15
2.4.5	Tuote- ja palvelusuunnitelma.....	17
2.4.6	Henkilöstösuunnitelma	18
2.4.7	Talous – ja rahoitussuunnitelma	18
2.4.8	Riskienhallinta	20
3	Kotitalousvähennys.....	22
3.1	Kotitalousvähennykseen oikeuttavat työt ja työn tekemisen paikka	22
3.2	Kotitalousvähennyksen määrä	23
3.3	Kotitalousvähennys nousee.....	23
3.4	Milloin vähennystä ei saa?.....	24
3.5	Kotitalousvähennys osakeyhtiöille	Error! Bookmark not defined.
3.6	Siivouspalvelut.....	24
3.7	Esimerkilaskelma	25
4	Yhteenveto	26
	Lähdeluettelo.....	28

1 Johdanto

Koko opiskelujeni ajan olen pyrkinyt valitsemaan kursseja niin, että omaisin mahdollisimman laajan tietopohjan valmistuessani. Tämä johdatti minut myös opinnäytetyöni valintaan, sillä ajattelin liiketoimintasuunnitelman olevan kattava läpileikkaus lähes kaikkia niitä liiketalouden asioita, joita on tullut opiskeltua. Aihetta tuki myös oma kiinnostukseni yrityksen perustamiseen. Aihe rajattiin vielä koskemaan palveluyritystä ja erityisesti kotisiivouspalveluyritystä, jolloin työ menisi lähes välittömästi hyötykäyttöön. Työ tehtiin tulevalle yrittäjälle.

Opinnäytetyöni koostuu kahdesta osasta. Ensimmäisessä osassa käyn läpi liiketoimintasuunnitelman eri kohtia, jotka olen poiminut eri liiketoimintasuunnitelmia ja yrityksen perustamista käsittelevistä teoksista. Pyrkimyksenä on ollut tehdä helppolukuinen opas erityisesti kotisiivouspalveluyrityksen perustajille. Selvitystyö ja analysointi onkin tehty sen pohjalta, että asiat tulisivat esitetyksi hyvin maanläheisellä tavalla, jotta ne jokainen lukija ymmärtäisi.

Toinen osa on varsinainen liiketoimintasuunnitelma joka on tehty teoriaosuutta työkaluna käyttäen. Tuloksena syntyi suunnitelma, jonka avulla yrittäjä voi kotisiivouspalveluyrityksen perustaa. Liiketoimintasuunnitelman kohdat on valittu tarkoin palvelemaan tulevaa yrittäjää. Lopputulos on yksinkertainen, mutta toimiva ja tarpeet täyttävä.

Kotitalousvähennys on lisännyt ulkopuolisen avun käyttöä kotona tehtäviin töihin ja luonut näin uusia työpaikkoja Suomeen. Väestön ikääntyessä on erityisesti yksityisille kotisiivouspalveluille käyttöä, koska kuntien resurssit eivät riitä kattamaan kaikkea avun tarvetta. Talouden kehitys on ollut viime vuodet huimaa, joten ihmiset ovat voineetkin palkata ulkopuolista apua kodin siivoukseen jättäen näin vapaa-ajan harrastuksille enemmän aikaa. Tilanne saattaa nyt kääntyä talouden ajaututtua vaikeuksiin ja laman uhkan leijuessa yllämme, mutta näkemykseni on, että kotisiivouspalveluille tulee silti olemaan kysyntää erityisesti vanhemmissa ikäluokissa.

Selvitystyön suurimmat haasteet olivat kotitalousvähennyksen ajankohtaisen tilanteen selvittäminen, koska vuosi on vaihtumassa ja uudet määräykset astumassa voimaan. Selvittelyä vaati myös poimia kattavasta liiketoimintasuunnitelmaa koskevasta aineistosta juuri ne kohdat, jotka ovat erityisen tärkeitä tämän alan pienyrittäjälle. Haastattelin myös entistä kotisiivouspalveluyrittäjää saaden ensikäden tietoa yritystoiminnalle tärkeistä asioista.

2 Yrityksen perustaminen

Yrittäjäksi ryhtymiselle on usein monia eri syitä. Joku haluaa itsenäisyyttä ja olla oman itsenä herra, joku haluaa parempia ansioita ja joku toinen taas voi tuntea ettei nykyisessä työssään pääse toteuttamaan itseään tarpeeksi. Motiivit voivat siis vaihdella hyvinkin paljon ihmisestä riippuen. (Holopainen & Levonen, 17)

Yrityksen perustaminen on prosessi, joka alkaa yritysidean syntymisestä ja päättyy yrityksen käynnistymiseen. Yrityksen perustaminen vaatii yrittäjältä monipuolista tietoa yrityksen perustamisesta ja toiminnan käynnistämisestä sekä omien yrittäjäominaisuuksien tuntemusta. Aloittavalla yrittäjällä ei ole useinkaan tietoa siitä, mistä tarvittavat tiedot ovat saatavissa ja mistä saa tarvitessa apua. Hyvä suunnitelma vähentää epäonnistumisen riskiä. (Holopainen & Levonen 2008, 17)

2.1 Yrittäjän valmiudet

Harkitessa yrittäjäksi ryhtymistä tulisi miettiä omaa persoonallisuuttan yrittäjähenkisyyden kannalta, sillä kaikista ei yrittäjäksi ole vaikka haluaisikin. Läheisiltä henkilöiltä on hyvä kysyä mielipidettä, koska he tuntevat yrittäjäksi aikovan parhaiten. Erityisesti puolison mielipide kannattaa ottaa huomioon, koska yrittäjän työpäivät voivat varsinkin alussa venyä pitkiksi. Kotisiivouspalveluyrittäjäksi aikovan tulee erityisesti miettiä omaa jaksamistaan, koska työ on ajoittain fyysistä ja yksinäistä. Asiakkailta voi tulla eteen mitä ihmeellisempia pyyntöjä ja välillä voi joutua toimimaan jopa kuuntelijana ja tukijana yksinäisille vanhuksille.

Internetistä löytyy myös erilaisia testejä joiden vastaukset ovat suuntaa antavia, mutta voivat olla arvokas tuki omassa päätöksessä. Yrittäjältä vaaditaan hyvää elämänhallintaa ja oma-aloitteisuutta, koska hän on itse vastuussa yrityksen pyörittämisestä. Yrittäjän tulee sietää stressiä ja omaksua muutoksia, olla luova ja kekseliäs sekä tulla ihmisten kanssa hyvin toimeen. (Raatikainen 2006, 20-23)

Yrittäjän tausta on yksi merkittävä tekijä. Usein koulutus on ammatillinen ja työkokemusta on pk-yrityksistä. Kun oma tausta, henkilötékijät ja elämäntilanne ovat suotuisat yrittäjyyden aloittamiseen, on päätettävä jatkaako normaalia työuraa toisen palveluksessa vai aloittaako yritystoiminnan. Yrittäjäksi ei ole syytä ryhtyä, jos vähänkin epäilee omia kykyjä ja haluja. (Raatikainen 2006, 20-23)

2.2 Liikeidea ja toiminta-ajatus

Tulevalla yrittäjällä pyörii aluksi päässä ajatus yrityksen perustamiseksi. Hiljalleen perustamisidea alkaa kypsyä suunnitelmiksi ja konkreettisiksi laskelmiksi, mutta varsinaisen sysäyksen yrityksen perustamiselle antaa jokin ulkopuolinen ärsyke esimerkiksi viihtymättömyys nykyisessä työssä. Perustamisidea on tässä vaiheessa kehittynyt jo niin, että yrittäjäksi aikovalla on selkeä mielikuva miten hän aikoo ansaita rahaa yrityksellään ja sitä mielikuvaa jalostamalla päästään varsinaiseen liikeideaan. Prosessi voi joskus olla hyvinkin pitkä, mutta joka tapauksessa se vaatii jatkuvaa tarkistamista ja huoltoa. (Holopainen & Levonen 2008, 24)

Mikä on liikeidean ja toiminta-ajatuksen ero? Toiminta-ajatus on yrityksen toiminnallinen perusta ja liikeidea kuvastaa miten valitulla toiminta-alalla aiotaan menestyä. (Holopainen & Levonen 2008, 24-25)

Liikeidean ei tarvitse olla uusi vaan se voi soveltaa jo jotakin olemassa olevaa. Sen ei tarvitse olla ihmeellinen vaan se voi yksinkertaisesti tyydyttää jonkin tarpeen tai tuoda tuotteen asiakasta lähemmäksi. Yrittäjän täytyy miettiä mitä hän tarjoaa, kenelle ja miksi. Liikeidea voi rakentua tavaran, valmistuksen tai palvelun ympärille ja sen voi keksiä ohimennen tai tarkoin tutkimalla. Hyvä idea antaa mahdollisuuden hyvään tulokseen ja elantoon kohtuullisilla panostuksilla. Toimiva liikeidea perustuu tuotteen ja palvelun, markkinoiden ja organisaation yhteensopivuuteen. (Puustinen 2004, 41-44)

Toiminta-ajatus määrittää, mitä varten yritys on olemassa ja mikä on sen toiminnan perussuunta. Toiminta-ajatuksen rajaaminen on tärkeää, koska liian kapeat määrittelyt voivat poissulkea hyviä mahdollisuuksia. Liian laajat määrittelyt eivät anna pohjaa

toiminnan suunnittelulle. Aloittavan yrittäjän tyypillinen virhe on tuotepohjainen ajattelu eli hän ei ymmärrä tarpeen ja tuotteen tai palvelun eroa. Tällöin yrittäjä ei voi arvioida oikein kilpailijoitaan eikä kokonaismarkkinaansa. (Holopainen & Levonen 2008, 24-27)

Toiminta-ajatuksella on merkitystä yrityksen menestyksen ja yrittäjän viihtymisen kannalta. Toiminta-ajatuksen tulee siis olla yrittäjälle mielekäs. Yrittäjä on yleensä kehittänyt mielessään liikeideansa pitkälle ennen kuin varsinainen toiminta alkaa. On kuitenkin tärkeää tehdä siitä selkeä suunnitelma, jotta toiminta kulkee sitä polkua kuin on alunperin kuvitellutkin. Yllätyksiin täytyy kuitenkin varautua, sillä niitä varmasti matkan varrella tulee eikä niiden pitä antaa ottaa yliotetta.

2.3 Yhtiömuodon valinta

Yritysmuodon valinta on aina tapauskohtainen ja on yleensä vapaasti valittavissa. Valinta luo pohjan yrityksen menestykselle ja vaikuttaa yrittäjän verotukseen sekä tulojen ja riskin suhteeseen. (Puustinen 2004, 96)

2.3.1 Toiminimi

Toiminimen perustaminen on helpoimmin perustettava yritysmuoto ja myös suosituin. Perustaminen ei vaadi kuin ilmoituksen tekemisen kaupparekisteriin, jonne ilmoitetaan ainoastaan toiminimi, yhteystiedot ja toimiala, joita kannattaa ilmoittaa mahdollisimman paljon, jottei asiaan tarvitse myöhemmin tehdä muutoksia. Toiminimi on henkilöyhtiö, sillä sen perustajana voi olla vain luonnollinen henkilö. Laki ei vaadi toiminimeltä pääomaa eikä se ole tilintarkastusvelvollinen. (Puustinen 2004, 99)

Yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa kaikista sitoumuksista myös yksityisvarallisuudellaan. Toiminimi ei anna suojaa velkojia vastaan ja yrittäjä on myös itse vastuussa, jos yritys haastetaan oikeuteen. (Holopainen & Levonen 2008, 195-196)

2.3.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä perustajia tulee olla kaksi. He ovat vastuunalaisia yhtiömiehiä. Avoin yhtiö syntyy yhtiömiesten joko kirjallisella tai suullisella sopimuksella. Kaupparekisteriin täytyy kuitenkin toimittaa kirjallinen yhtiösopimus. Tilintarkastus on avoimelle yhtiölle pakollinen. (Puustinen 2004, 100-101)

Avoin yhtiö vaatii osapuoliltaan paljon keskinäistä luottamusta, sillä kaikki yhtiömiehet ovat henkilökohtaisella omaisuudellaan vastuussa yhtiön sitoumuksista ja jokainen yhtiön osakas on osuutensa perusteella oikeutettu edustamaan yhtiötä eli tekemään esimerkiksi sopimuksia. Tätä oikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa. Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus kieltää toista yhtiömiestä ryhtymästä tiettyyn toimenpiteeseen ja siksi yhtiömuoto on haastava sen vaatiessa usein yksimielisyyttä. (Holopainen & Levonen 2008, 196-197)

2.3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön perustajia tulee olla vähintään kaksi, joista toisen on oltava vastuunalainen yhtiömies. Toinen yhtiömies on ns. äänetön yhtiömies, joka sijoittaa yritykseen pääomaa, mutta ei ole henkilökohtaisella omaisuudellaan vastuussa yhtiön sitoumuksista vaan ainoastaan yhtiöön sijoittamansa pääoman määrällä. Äänetön yhtiömies ei myöskään osallistu yhtiön päätöksentekoon. Vastuunalaiselta yhtiömiehellä ei vaadita rahallista panostusta vaan työpanos riittää. Nämä erot yhtiömiesten välillä vaikuttavat myös voitonjakoon ja pääomavaatimuksiin. (Puustinen 2004, 101-102)

Äänetön yhtiömies ei voi edustaa yhtiötä ilman erillistä sopimusta. Vastuunalaisella yhtiömiehellä on samat oikeudet kuin avoimen yhtiön yhtiömiehellä. Kommandiittiyhtiöstä tehdään aina perustamisilmoitus kaupparekisteriin kirjallisena ja yhtiö syntyy kun yhtiösopimus tehdään. Tilintarkastus on pakollinen kommandiittiyhtiölle. (Holopainen & Levonen 2008, 198-200)

2.3.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakeyhtiölain mukaan osakeyhtiöt jaetaan yksityisiin ja julkisiin. Julkisissa osakepääoman on oltava vähintään 80 000 euroa ja yksityisissä 2 500 euroa, jonka voi sijoittaa yksi tai useampi osakas. Osakepääoma on maksettava ennen yhtiön kaupparekisteriin ilmoittamista. Osakepääoma voidaan myös maksaa apporttiomaisuutena eli muuna kuin rahana. Tällöin on huomattava, että apporttiomaisuudella on oltava vähintään maksua vastaava taloudellinen arvo. Osakkaat eivät ole yhtiön sitoumuksista vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan vaan vastaavat sitoumuksista jos ovat asettaneet omaisuuttaan yhtiön lainojen vakuudeksi, jota useimmat pankit kuitenkin vaativat. Muussa tapauksessa osakkaat vastaavat sitoumuksista vain sijoittamallaan pääomalla. (Holopainen & Levonen 2008, 201-210)

Osakeyhtiön perustaminen vaatii perustamissopimuksen ja yhtiöjärjestyksen laatimisen, osakkeiden merkinnän, osakepääoman maksamisen joko rahana tai apporttiomaisuutena ja kaupparekisteriin ilmoittamisen ja rekisteröinnin. Perustamissopimuksessa tulee olla kaikkien osakkeenomistajien allekirjoitukset. (Puustinen 2004, 102-104)

Osakeyhtiön asioita hoitaa hallitus, joka voi käytännössä koostua yhdestä jäsenestä ja yhdestä varajäsenestä. Päivittäisiä asioita voi hoitaa toimitusjohtaja. Yrittäjät voivat nostaa osinkoja voitosta pääomatuloina tai palkkaa tuotosta ansiotuloina. (www.finnvera.fi/index.cfm?id=1010)

2.3.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme henkilöä, jotka voivat luonnollisia tai oikeushenkilöitä. Osuusmaksun suuruudesta päättää osuuskunta itse säännöissään ja sen on oltava kaikille samansuuruinen. Osuuskunnan jäsenet eivät ole

henkilökohtaisesti vastuussa osuuskunnan sitoumuksista. (Holopainen & Levonen 2008, 210)

Osuuskunnan tarkoituksena on jäsenten tukeminen ja resurssien yhdistäminen sellaisiin asioihin, joihin yksittäisen jäsenen resurssit eivät riittäisi esimerkiksi markkinointi.

Osuuskunnan jäsenet ovatkin yleensä yksityisiä elinkeinonharjoittajia. (Puustinen 2004: 104-105)

Yrittäjälle, jonka tarkoituksena on työllistää vain itsensä, paras vaihtoehto on toiminimi. Se on vaihtoehtoista yksinkertaisin ja vaivattomin perustaa eikä se vaadi erityistä byrokratiaa. Yritystoimintaan liittyy paljon riskejä, jotka elinkeinonharjoittajalla voivat vaikuttaa myös omaan varallisuuteen. Osakeyhtiö on siinä tapauksessa hyvä vaihtoehto kotisiivouspalveluyrityksen perustajalle, jos tarkoitus on laajentaa toimintaa esimerkiksi rekrytoimalla lisääpua. Osakeyhtiössä myös riskit henkilökohtaiselle taloudelle ovat pienempiä.

2.4 Liiketoimintasuunnitelma

2.4.1 Toimintaympäristö

Yrityksen toimintaan ei vaikuta ainoastaan yrittäjä itse ja hänen panostuksena toimintaan. Yritys toimii jossakin markkinatilanteessa ja toimintaympäristössä. Toiminta-alueen mahdollisten asiakkaiden määrä, markkinointimahdollisuudet ja kilpailijoiden määrä ja laatu vaikuttavat yrityksen menestykseen.

Liiketoimintasuunnitelman lähtökohtana on yrityksen toimintaympäristön ja markkinatilanteen arviointi. On tärkeää selvittää miksi asiakkaat valitsisivat perustettavan yrityksen. Näiden syiden varaan yrityksen toimintaa ei voi kuitenkaan rakentaa vaan menestys vaatii vielä jotain muista poikkeavaa, jotain omaa. (Pitkämäki 2000, 12-13)

Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa yritys on pystynyt löytämään toimintaympäristöstä olennaisimmat toimintaan vaikuttavat tekijät ja yhdistämään ne luovaan ajatteluun. Nämä olennaisimmat tekijät ovat ulkoiset sidosryhmät, sisäiset sidosryhmät sekä yhteistyöympäristö ja kilpailijat. Ulkoisiin sidosryhmiin kuuluu mm. rahoittajat, tiedotusvälineet ja etujärjestöt. Sisäisiin kuuluvat henkilöstö, omistajat ja kumppanit. Yhteistyöympäristöön kuuluvat asiakkaat, täydentävät tuotteet ja tavarantoimittajat. Näillä kaikilla on välitön tai välillinen vaikutus yrityksen toimintaan. (Pitkämäki 2000, 20-21)

2.4.1.1 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi sisältää menestymisen edellytykset omalla toimialalla ja vertaa niitä yrityksen omiin heikkouksiin ja vahvuuksiin. On mietittävä, mitkä ovat yrityksen mahdollisuudet käyttää ympäristön tarjoamat mahdollisuudet menestymiseen ja onko yrityksellä juuri niitä kykyjä, joita ympäristö odottaa. Näin yhtyvät yrityksen toimintaympäristön ulkoiset tekijät ja yrityksen sisäinen toiminta. (Pitkämäki 2000, 79)

2.4.1.2 Kilpailija-analyysi

Kotisiivouspalveluyritykselle ehkä merkittävin tekijä ovat kilpailijat.

Kotitalousvähennyksen myötä erilaisia siivousalanyrityksiä on tullut lisää ja ihmisten tietoisuus kotitalousvähennyksestä on kasvattanut kysyntää. Siksi kilpailija-analyysi on hyvä tehdä.

Yrityksen kilpailijoita ovat kaikki yritykset, jotka tarjoavat samaa palvelua. Kilpailijat voidaan jaotella niiden markkinaosuuden, liiketoiminta-alueen, kasvuvauhdin ja liikevaihdon avulla. Näiden tietojen avulla voidaan analysoida mitkä yritykset ovat pahimpia kilpailijoita ja mitkä ovat syyt, miksi joku menestyy ja miksi joku ei.

Avainkilpailijoita analysoitaessa tulee selvittää mitä heidän palvelunsa sisältävät ja mitä etuja niistä on kuluttajalle. Samalla on myös hyvä tutkia heidän markkinointikeinojaan. (Rope 1999, 42-43)

2.4.2 Yrityksen toiminta

Liiketoimintasuunnitelmassa yrittäjän tulee tuoda esiin miten yritys tulee käytännön tasolla toimimaan. Tämä on erityisen tärkeää, jos yrittäjä hakee rahoittajaa.

Liiketoimintasuunnitelmasta mahdollinen rahoittaja voi nähdä onko yrittäjä miettinyt yrityksen päivittäisen toiminnan vai onko piirrelyt vain suuria linjoja.

Toiminnan kokonaisuus koostuu yrityksen tehtävästä, liiketoiminta-alueesta, markkinoinnista, kehittämisestä, taloudesta, henkilöstöstä, tuottamisesta ja jokapäiväisestä toiminnasta sekä logistiikasta ja johtamisesta. Toiminnan tukijalkaan lukeutuvien markkinoinnin, kehittämisen, talouden, henkilöstön ja tuottamisen tehtävä on tukea yrityksen toimintaa ja päämääriä. Yhtäkään näistä ei voi laiminlyödä sen vaikuttamatta yrityksen menestykseen, joten kaikista pitää huolehtia vaikka ei osaamista omasta puolesta olisikaan. (Pitkämäki 2000, 11-12)

Yrityksen toiminta on yleensä osa suurempaa liiketoimintakokonaisuutta, jossa ostetaan tai myydään tuotteita, kilpaillaan tai tehdään yhteistyötä. Liiketoimintakokonaisuudessa on lukuisia määriä toisiinsa vaikuttavia tekijöitä ja oman paikkansa löytäminen tästä ketjusta on tärkeää oman toiminnan kehittämiseksi. (Ruuska 2001, 56)

Asiakkaan tarpeet muodostavat yrityksen toiminnan pohjan, joten asiakassegmenttien tunnistaminen on merkittävää. Asiakasryhmistä täytyy löytää se, jolle markkinointi suunnataan, koska ei ole mahdollista palvella kaikkia ryhmiä. Sama koskee myös tuotekehitystä. Asiakaskentän segmentointiperusteina voi olla esimerkiksi: ikä, tulot, asuinpaikka, perhetilanne jne. (Ruuska 2001, 58)

2.4.3 Tavoitteet ja strategia

Tavoitteet ovat myös rahoittajalle tärkeitä kohtia liiketoimintasuunnitelmassa. Niistä rahoittaja näkee mihin yrittäjä on pyrkimässä ja onko yritys mahdollisesti lisäarvoa tuottava.. Tavoitteet ovat myös yrittäjälle itselleen merkittäviä, sillä silloin on jotain

mihin pyritään ja yritystä viedään kehittämällä toimintaa ja tekemällä päivittäistä työtä. Tavoitteet toimivat myös mittareina yrityksen toiminnan onnistumiselle. Strategia kertoo miten tavoitteet aiotaan saavuttaa. Strategioita voi luoda yrityksen eri toiminnoille erikseen. Pienyrittäjä voi tehdä eri strategiat markkinoinnille, yrityksen kehitykselle ja taloudelle.

Strategia on suunnitelma, jolla toimintaa pyritään viemään kohti päämääriä eli tavoitteita. Tavoitteiden avulla voidaan tarkastella kuinka strategia on toiminut. Tavoitteiden tulee olla yksinkertaisia ja vain yrityksen oleelliseen toimintaan liittyviä. Tavoitteiden asettamisella pyritään toimintatapaan, jossa saadaan selkeä suunta yrityksen toiminnalle. Tavoitteet voivat olla esimerkiksi maksuvalmiuksiin, kannattavuuteen, imagoon tai osaamisen lisääntymiseen liittyviä. SWOT-analyysistä on apua tavoitteiden asettamiseen eli voidaan tähdätä vahvistamaan vahvuuksia ja kehittämään heikkouksia tehden näin yrityksestä kilpailukykyisemmän. Tavoitteiden asettamisessa koko henkilöstä on otettava huomioon. Yksityisyrittäjä luonnollisesti asettaa tavoitteet itselleen ja omalle toiminnalleen. (Pitkämäki 2000, 102-104)

2.4.4 Markkinointisuunnitelma

Markkinointi on merkittävä osa uuden yrityksen toiminnan saamisessa hyvään vauhtiin. Jos kukaan ei tunne tai tiedä yrityksestä, ei sen palveluja kukaan tule ostamaan. Markkinointi tulee suunnitella hyvin eikä markkinoinnin tarvetta pidä karsia. Tehtävä on tehdä yritys ja sen palvelut tunnetuksi sekä antaa yrityksestä positiivinen mielikuva kuluttajille. Pienyrityksen markkinointibudjetti on yleensä hyvin pieni, joten markkinointikanavien valitseminen on erityisen tärkeää ja markkinoinnin tulee olla kustannustehokasta. Hyvinä markkinointikanavina näkisin mainonnan paikallislehdissä ja mainosten jakamisen postiluukkuihin halutulla toiminta-alueella. Pienyrityksen tulee myös olla erityisen tarkka yrityskuvansa ja maineensa suhteen, koska niiden ansiosta voi tulla lisää asiakkaita tai ne voivat karkottaa mahdolliset uudet asiakkaat.

Suunnittelu on halutun tulevaisuuden ja sen saavuttamiseksi tarvittavien resurssien ja kilpailukeinojen hahmottamista. Markkinoinnin suunnittelu on osa yrityksen

kokonaissuunnittelua. Suunnittelun ensimmäinen vaihe on analysoida markkinoita ja näin antaa tietoa markkinointimahdollisuuksista ja markkinoiden nykytilanteesta. Analysoinnin voi kohdentaa tuloksellisuuteen, resursseihin, markkina- ja kilpailuympäristöön. Näitä tietoja voi käyttää myynnin ennakointiin, kohderyhmien valintaan, markkinoinnin tavoitteiden asetteluun ja johtamiseen. (Lahtinen & Isoviita 1998, 25; Kivikangas & Vesanto 1998, 176, 178-179)

Markkinoinnin suunnittelun perusajatuksena on, että yritys voi vaikuttaa siihen, mitä tulevaisuudessa tapahtuu. Tavoitteet antavat suuntaa yrityksen toiminnalle, yhdensuuntaistavat yrityksen eri osien toimintaa ja motivoivat tehokkaampaan työntekoon.

Markkinoinnin kokonaistavoite on useimmiten myynti. Se voi myös olla markkinointituotto, -kate tai markkinoinnin sitoma pääoma. Nämä ovat kannattavuuden tunnuslukuja ja ne ovat viime vuosina korostuneet entistä enemmän yrityksen toimintaa ohjaavina tekijöinä. (Kivikangas & Vesanto 1998, 180-182)

Markkinointisuunnitelmat perustuvat yleensä markkinoinnin vuosisuunnitelmaan. Ne voivat olla kokonaissuunnitelmia, tuoteryhmäkohtaisia suunnitelmia tai tuotekohtaisia suunnitelmia. Suunnitelmat yleensä sisältävät yhteenvedon, tilanneanalyysin, tavoitteet, strategiat ja budjetit. Tilanneanalyysin tehtävä on siis selvittää missä yritys tällä hetkellä on sekä kilpailijoiden ja kilpailun tilanne. Tavoitteissa määritetään mihin tulokseen markkinoinnilla halutaan päästä. Strategia määrittää yrityksen markkinoinnin yleislinjan. (Lahtinen & Isoviita 1998, 37; Kivikangas & Vesanto 1998, 188-189)

Suunnittelun, toimenpiteiden koordinoinnin ja seurannan avuksi markkinoinnissa tarvitaan myös budjetti. Se on näin osa toimenpidesuunnittelua. Markkinoinnin budjetista käy ilmi markkinoinnin tuotot ja kustannukset ja se on osa yrityksen kokonaisbudjettia. Budjetti yleensä laaditaan ajanjaksoittain ja toimenpiteittäin. Budjetti voidaan pilkkoa esimerkiksi seuraaviin osiin: myyntikustannusten budjetti, mainosbudjetti, myynninedistämisen budjetti sekä tuotekehittely- ja tutkimuskustannusten budjetti. Budjetin laatiminen aloitetaan yleensä myyntibudjetista, joka ilmaisee tuotteiden menekkitavoitteet euromääräisinä ja yksikkömääräisinä. Jos yrityksellä on

vain muutama asiakas, voidaan budjetti laatia myös asiakaskohtaisesti. (Rope & Vahvaselkä 1994, 146-148, 150)

Palvelua markkinoitaessa on peruskilpailukeinojen (palvelu, hinta, jakelu ja viestintä) lisäksi kilpailukeinoina henkilöstö, prosessit ja fyysiset puitteet. Palvelu on näistä kaikkein tärkein, joten se pitää pystyä tuotteistamaan. Lähtökohtana on silloin asiakkaan tarpeiden tunteminen ja tavoiteltu asema asiakkaiden mielissä. (Lämsä & Uusitalo 2005, 100)

2.4.5 Tuote- ja palvelusuunnitelma

Yritystoiminnan aloittamiseksi tulee olla tuote tai palvelu, jota joku haluaa ostaa. Yrityksen menestyksen edellytyksenä on, että yritys kehittää uusia tuotteita tai palveluja, koska minkään tuotteen elinkaari ei ole ikuinen. Jatkuva kehittäminen kuuluu olennaisena osana yritystoimintaan ja suurissa organisaatioissa tuotekehitys on organisoitu omaksi toiminnokseen erillisillä resursseilla. (Viitala & Jylhä 2006, 155)

Kotisiivouspalveluyritys voi jakaa siivouspalvelunsa erilaisiksi kokonaisuuksiksi ja kehittää niitä lisää. Siivouksissa voidaan ottaa esimerkiksi allergikot huomioon. Näistä lisää myöhemmin. Toiminnan mahdollisesti laajentuessa voi yrittäjä katsoa mahdollisuuksia esimerkiksi erilaisten siivousvälineiden ja –tuotteiden maahantuontiin.

Palvelujen hinnoittelussa on yleensä kolme pääperustetta, jotka ovat kustannusperusteinen hinnoittelu, markkina-, kilpailu-, ja asiakasperusteinen hinnoittelu ja omat päämäärät ja tavoitteet hinnoittelun perustana. Käytännössä kaikki kolme ovat vaikuttamassa hinnan määräytymiseen. (Sipilä 2003, 57)

Kotisiivouspalvelun hinnoittelussa on otettava huomioon välineet, kilometrikorvaukset, työntekijän ansio sekä palvelun tuottama arvo. Hinnoittelu voidaan määrittää erikseen kertasiivoukselle ja sopimusasiakkaalle. Sopimusasiakkaan hinta olisi tällöin edullisempi ja kannustaisi asiakasta sopimaan pidemmän asiakassuhteen. Tämä tuo yrittäjälle säännöllisiä tuloja.

2.4.6 Henkilöstösuunnitelma

Henkilöstösuunnitelman pohjana on yrityksen visio ja strategia, koska osaamistarpeiden määrittäminen on lähes mahdotonta, ellei tiedetä mihin yritys tulevaisuudessa pyrkii. Nykyiset henkilöstöresurssit ovat osa strategian perustaa. (Ranki 1999, 41-42)

Työvoimatarpeen tulee perustua yrityksen toiminnan suunnitteluun, jotta saadaan selville minkälaista henkilöstöä tarvitaan ja mistä henkilöstöä hankitaan.

Henkilöstösuunnittelua toteutetaan kaikilla organisaation tasoilla.. Suunnittelulla voidaan edistää työntekijöiden joustavaa käyttöä ja onnistunut suunnittelu lisää henkilöstön työmotivaatiota ja viihtyvyyttä sekä alentaa henkilöstökustannuksia. (Rissanen, Sääsäski & Vornanen 1996, 106-107)

Nykyistä henkilöstöä koskevat tiedot ovat tärkeä osa henkilöstösuunnittelua. Tärkeitä ovat esimerkiksi työhistoria, työsuhteiden kestot, ammattitaito ja ammatillinen kiinnostus, erikoistaidot, kielitaito ja ikä. Nämä ovat merkittäviä tietoja silloin kun yritystä kehitetään ja uusia tehtäviä avautuu. (Viitala & Jylhä 2006, 231)

Kotisiivouspalveluyritys voi usein olla vain yhden henkilön työllistävä yritys. Tällöin henkilöstösuunnitelman lähtökohtana olisi miettiä oma ajankäyttö ja jaksaminen ettei tule ottaneeksi liikaa asiakaskäyntejä yhdelle päivälle, koska hallinnoillinenkin työ tarvitsee hoitaa. Alussa voi myös suunnitella missä vaiheessa rekrytoi lisää työvoimaa, jos tilauksia alkaa tulemaan enemmän kuin itse jaksaa hoitaa.

2.4.7 Talous – ja rahoitussuunnitelma

Talous- ja rahoitussuunnitelman tehtävät on jaettavissa kolmeen eri osa-alueeseen: miten investoidaan, kuinka investoinnit rahoitetaan ja kuinka päivittäinen rahoitushuolto hoidetaan. Investointilaskentamenetelmillä voidaan vertailla eri investointien kannattavuutta, joita yrityksen johto vertailee niiden järkevyyden ja potentiaalın perusteella. Investointien rahoitukseen käytetään yrityksen omistajan omaa rahallista

panostusta ja tämän lisäksi pyritään hankkimaan markkinoilta sijoittajilta tai pankista vierasta pääomaa. Yritysjohdon ratkaistavia ongelmia ovat kassan optimaalinen koko, raaka-ainevaraston kustannukset ja maksuaikojen hyödyt ja haitat.

Investointien perimmäinen tarkoitus on tuottaa enemmän kuin niiden rahoittamisesta aiheutuu kustannuksia tuottaen näin omistajille lisäarvoa. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 16-18)

Yrityksen oikeudellinen muoto ei vaikuta yrityksen rahoituksen tarpeeseen. Rahoituksen sisältöön se kuitenkin vaikuttaa. Yrityksen omistajan vastuut ovat myös merkityksellisiä rahoituksen sisällölle. Yksityisen elinkeinoharjoittajan harjoittaman liiketoiminnan rahoitus perustuu yrittäjän omaan varallisuuteen ja mahdollisuuteen ottaa velkaa. Rahoittajan näkökulmasta lainaaminen elinkeinoharjoittajalle ei eroa yksityiselle henkilölle lainaamisesta, koska elinkeinoharjoittaja vastaa koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 267-268)

Yritys voi hakea myös vieraan pääoman ehtoista rahoitusta esimerkiksi Finnveralta. Suomen Valtion omistama Finnvera ja sen omistamat tytäryhtiöt monipuolistavat ja parantavat yritysten rahoitusmahdollisuuksia. Finnvera täydentää rahoitusmarkkinoita ja edistää toiminnallaa yritystoiminnan, alueiden ja viennin kehitystä. Finnvera tarjoaa Yrittäjälainaa, joka on tarkoitettu uuden yrityksen perustamiseen. Laina on henkilökohtainen ja sitä myönnettäessä edellytetään 20% omarahoitusosuutta itse lainan määrän ollessa näin enintään 80%. (Holopainen & Levonen 2008, 117, Finnvera, löydä oikea yritysmuoto, 2008)

Kotisiivouspalveluyrittäjä ei välttämättä tarvitse ulkopuolista rahoittajaa alkuinvestointien ollessa suhteellisen pieniä. Tässä täytyy tietysti ottaa yrittäjän lähtökohdat huomioon. Investoinneista suurin on todennäköisesti auto, jos sellaista ei ole ennestään käytössä. Auto on välttämätön siivousvälineiden ja pesuaineiden kuljetukseen asiakaskäynneille. Yrittäjän on syytä tutkia mahdollisuudet apu- ja starttirahoihin, jos oma pääoma ei ole riittävä hankintoihin. Aloittava yrittäjä voi hakea starttirahaa työvoimatoimistosta ja TE-keskuksesta. Mahdollisuudet on hyvä käyttää vaikka niille ei olisikaan välttämätöntä tarvetta.

2.4.8 Riskienhallinta

Jokainen aloittava yrittäjä varmasti tietää, että yritystoimintaan liittyy riskejä ja omasta yrityksestä ei välttämättä tule suurinta menestyjää. Riskit ovat kuitenkin osittain ennakoitavissa ja hallittavissa, siksi yrittäjän pitää jollain tavalla olla niihin varautunut yrityksensä toiminnan varmistamiseksi. Kotisivouspalveluyrityksen suurimmat riskit liittyvät todennäköisesti asiakkaiden hankintaan ja kiristyvään kilpailutilanteeseen. Työn jäljen tulee myös aina olla moitteetonta, koska palveluyritykselle huono maine voi olla turmiollinen.

Yritystä uhkaavat riskit voidaan jakaa vahinkoriskeihin, liiketaloudellisiin riskeihin, henkilöriskeihin, omaisuusriskeihin ja yhteiskunnallisiin riskeihin. Vahinkoriski merkitsee aina yritykselle tappiota ja ne ovat vakuuttamiskelpoisia. Vahinkoriskillä tarkoitetaan esimerkiksi kalustolle aiheutuvaa vahinkoa. Liiketaloudellinen riski saattaa tappion ohella merkitä myös tuotto-odotuksen toteuttamatta jäämistä. Henkilöriski voi merkitä avainhenkilön menettämistä tai epäonnistunutta rekrytoimista. Omaisuusriskin kohteena voi olla yrityksen tuotantoväline joka vaurioituu. Yhteiskuntariskejä on yrittäjän lähes mahdoton ennakoida. Sellainen voi olla vaikka verolain muuttuminen. (Suominen 2000, 11-18)

Riskienhallinnalla perinteisesti tarkoitetaan prosessia, jonka avulla yritystä uhkaavia vaaroja voidaan torjua ja niistä aiheutuvia menetyksiä minimoida. Riskienhallinnan ensimmäinen vaihe on aina riskien tunnistaminen. Suurissa yrityksissä tehokas riskienhallinta tulisi toimia integroidusti osana yrityksen liikkeenjohtojärjestelmää. Linjajohdon tulisi omaksua riskienhallinnan toimintamallit ja viedä ajattelua eteenpäin kaikilla organisaatiotasolla. Pienissä yrityksissä ei erilliseen riskienhallintaan ole resursseja, joten se sisältyy normaaliin päivittäiseen työntekoon ja perustuu terveeseen järjen käyttöön ja hyväiksi havaittuihin ratkaisuihin. (Suominen 2000, 26-27)

Riskienhallinnan keinot ovat riskin välttäminen, riskin pienentäminen ja vahingontorjunta. Riskin välttääkseen yritys pyrkii toimimaan entistä varovaisemmin ja huolellisemmin. Tätä edustaa myös yrityksen päätös olla antamatta luottoa epävarman

pitämälleen asiakkaalle. Riskin pienentäminen tähtää vahinkotapahtuman todennäköisyyden tai seurausten pienentämiseen. Vahinko voidaan pyrkiä rajoittamaan ainoastaan osaan riskin kohteesta. Vahingontorjunnan avulla voidaan pienentää vahinkojen aiheuttamia kustannuksia. (Suominen 2000, 78-83)

Riskienhallinta voidaan jakaa myös seuraaviin kolmeen osaan; rahoitus, liiketoiminta ja laskenta. Rahoitukseen sisältyy raha- ja valuuttamarkkinat, liiketoimintaan asiakkaat ja toimittajat ja laskentaan sijoittajat ja viranomaiset. (Kasanen, Lundström, Puttonen & Veijola 1997, 50)

Pk-yrityksien riskienhallintaan on olemassa helppo apuväline, jolla oman yrityksen haavoittuvuus voidaan analysoida. PK-Haava on järjestelmällinen väline riskien arviontiin ja tunnistamiseen ja toimenpiteiden suunnitteluun. Se antaa kuitenkin vain karkean kokonaiskuvan, jonka jälkeen riskialueet tulee käydä läpi yksityiskohtaisemmin. (Pk-yrityksen riskienhallinta, haavoittuvuusanalyysi, 2008)

Pienyrittäjä voi toimintaympäristönsä ohella analysoida riskejään swot-analyysin avulla. Se kertoo yrityksen heikkoudet, uhat, mahdollisuudet ja vahvuudet. Niiden pohjalta on myös hyvä miettiä miten yritystään kehittää. Suurin riski yksityisyrittäjällä on oma sairastuminen. Yksityisyrittäjän sairastuessa tehtävät jäävät hoitamatta ja asiakkaat voivat etsiä muualle.

3 Kotitalousvähennys

Kotitalousvähennys on hyvin merkittävä osa kotisiivouspalveluyrityksen toimintaa. Se on todennäköisesti suurin syy siihen miksi tällainen yritys ylipäättään palkataan hoitamaan kodinsiivous. Toinen suuri syy on ihmisten kiireellinen elämäntapa. Kotitalousvähennyksellä on kuitenkin niin suuri rahallinen merkitys, että se madaltaa kynnystä ulkopuolisen avun palkkaamiseen. Markkinoitaessa kotisiivouspalvelua on kotitalousvähennys hyvin merkittävässä osassa.

Kotitalousvähennys tarkoittaa kodissa tai vapaa-ajan asunnossa teetettävää kotitalous-, hoiva- ja hoitotyön sekä kunnossapito- ja parannustyöstä tulevien kustannusten vähennysoikeutta. Kotitalousvähennys tarvitsee itse hakea erikseen esitäytetyllä verolomakkeella, jossa ilmoitetaan teetetyt työt ja maksetut työkorvaukset tai palkat ja palkan sivukulut. Verottaja tekee vähennyksen suoraan verosta ja hyöty palautuu työn teettäjälle veronpalautuksina. Ennakkonpidätysprosenttiinsa voi hakea etukäteen muutosta. Vuodesta 2007 alkaen vähennystä ei myönnetä henkilön itse tekemästä työstä tai hakijan kanssa samassa taloudessa asuvan tekemästä työstä. (Veronmaksajien keskusliitto, kotitalousvähennys, 2008)

3.1 Kotitalousvähennykseen oikeuttavat työt ja työn tekemisen paikka

Kotitalousvähennykseen oikeuttavat työt voidaan jakaa kahteen osioon. Ensimmäinen osio on kotitalous-, hoiva- ja hoitotyö, joihin kuuluvat mm. siivous, ruuanlaitto, kaupassakäynti, lumenluonti, nurmikon leikkaus, lasten ja vanhusten hoitaminen. Toinen osio on perusparannus- ja kunnossapitotyö, joihin kuuluvat mm. remontointi, maalaus, parvekelasien asennus, putki- ja sähkötyöt. Toistuvat huoltotyöt eivät oikeuta kotitalousvähennykseen. (Veronmaksajien keskusliitto, kotitalousvähennykseen oikeuttavat työt, 2008)

Kotitalousvähennykseen oikeuttavat työt tulee tehdä verovelvollisen, hänen puolisonsa tai edesmenneen puolisonsa vanhempien, iso-, otto- tai kasvattivanhempien tai näiden suoraan ylenevässä polvessa olevien sukulaisten tai edellä mainittujen henkilöiden

puolisoiden käyttämässä asunnossa tai vapaa-ajanasunnossa mukaanlukien piha ja sillä sijaitsevat asumista palvelevat talousrakennukset. Asunnon hallintatavalla ei ole merkitystä, se voi olla omistusasunto tai vuokrattu, kunhan sitä käytetään verovelvollisen tai hänen laissa mainittujen sukulaisten asuntona eikä esimerkiksi sijoituskohteena. (Veronmaksajien keskusliitto, työn tekemisen paikka, 2008)

3.2 Kotitalousvähennyksen määrä

Kotitalousvähennyksen määrä on ajan mittaan kasvanut. Vuonna 2008 kotitalousvähennyksenä voidaan vähentää 30 prosenttia palkasta sekä palkan sivukulut tai 60 prosenttia ennakoperintärekisteriin kuuluvalla yrittäjälle tai yritykselle maksetusta työkorvauksesta. Rahamäärinä kotitalousvähennyksen enimmäismäärä on 2300 euroa, johon voi sisältyä perusparannus- ja kunnossapitotyöstä vähennystä enintään 1150 euroa ja lisäksi kotitalous-, hoiva- ja hoitotyöstä enintään 1150 euroa näiden ollessa yhteensä tuo 2300 euroa. Jos kotitalousvähennystä haetaan pelkästään kotitalous-, hoiva- ja hoitotyöstä, siitä voi saada koko 2300 euron vähennyksen. Vähennykseen liittyy 100 euron omavastuuosuus. Vuonna 2007 luvut olivat samat. Kotitalousvähennys on henkilökohtainen, joten pariskunta voi saada yhteensä 4600 euroa kotitalousvähennystä. Kotitalousvähennys myönnetään siten kuin sitä vaaditaan ja siksi vähennys kannattaakin vaatia vain toiselle puolisolle, jos raja ei ylity. Näin omavastuuosuus tulee maksettavaksi vain kerran. (Veronmaksajien keskusliitto, kotitalousvähennys, 2008)

3.3 Kotitalousvähennys nousee

Kotitalouksien toiveet on kuultu Suomen hallituksessa, sillä se päätti vuoden 2009 budjetissaan nostaa kotitalousvähennyksen 3000 euroon. Muutoksia tulisi myös perusparannus- ja kunnossapitotöiden vähennyksen määrään joka nostettiin 1150 eurosta 3000 euroon. Vähennykset tulevat koskemaan myös tietoliikennepalveluita kuten digisovittimien asennustyöstä ja niihin liittyvä neuvontapalvelu. (Veronmaksajien keskusliitto, kotitalousvähennys, 2008)

Kotitalousvähennyksen piirin kuuluvien palveluiden laajentamisella pyritään edistämään pientalojen energiatehokkuutta parantavia hankkeita ja se tulee osittain korvaamaan pientalojen energia-avustukset ja vähentää näin myös hakubyrokratiaa. Tuella kannustetaan vaihtamaan sähkö- ja öljylämmitykset esimerkiksi energiatehokkaampiin pelletti- ja maalämpöjärjestelmiin.

(<http://www.kauppalehti.fi/5/i/talous/uutiset/etusivu/uutinen.jsp?oid=2008/09/14366&ext=rss>)

3.4 Milloin vähennystä ei saa?

Vähennystä ei saa, jos työn tekijä ei kuulu ennakkoperintärekisteriin tai ei harjoita tuloverolain mukaista elinkeinotoimintaa. Yleishyödylliselle yhteisölle tavanomaisesta kotitaloustyöstä tai hoiva- ja hoitotyöstä maksettu korvaus oikeuttaa vähennykseen, vaikka yhteisöä ei olisi merkitty ennakkoperintärekisteriin eikä se harjoittaisi tuloverolainalaista toimintaa. Vähennystä ei myöskään saa, jos vähennykseen oikeutettu henkilö saa työsuoritusta varten omaishoidon tukea, lasten kotihoidon tai yksityisen hoidon tukea, työnantajalle maksettavaa palkkatukea, kunnan myöntämän sosiaali- ja terveydenhuollon palvelusetelin, matalapalkkatukea tai korjausavustusta valtion tai muun julkisyhteisön varoista. Vähennystä ei myöskään saa, jos korvaus työstä maksetaan muulle kuin yksityiselle henkilölle, yritykselle tai yleishyödylliselle yhteisölle. Esimerkiksi kunnalle maksettava korvaus kotihoidosta ei oikeuta kotitalousvähennykseen. (Kotitalousvähennys verotuksessa 2008)

3.5 Siivouspalvelut

Siivouspalvelut kuuluvat kotitaloustyön osioon. Tyypillisimpiin siivoustöihin kuuluvat perinteiset imurointi, lattianpesu ja vahaus, ikkunanpesu, mattojen tuuletus ja puhdistus, pölyjen pyyhintä ja WC-tilojen puhdistus. Siivousalan yritykset voivat ryhmitellä siivoukset esimerkiksi juhlasiivouksiin, allergiasiivouksiin, muuttosiivouksiin, kesämökin siivouksiin ja kevätsiivouksiin. Kotisiivouspalveluyritys voi ryhmitellä

siivouksia myös sopimusten mukaan esimerkiksi kertasiivous, sopimussiivous, ylläpitosiivous tai viikkosiivous.

3.6 Esimerkkilaskelma

Moni iäkäs ihminen tarvitsee apua kotona ja aina eivät lapset ehdi auttamaan. Jotta esimerkiksi isoäidille saataisiin siivousapua kolme tuntia viikossa, tulisi se maksamaan 4,71 euroa päivässä. Ohessa esimerkkilaskelma kotitalousvähennyksen hyödyntämisestä.

Siivouspalvelua 3h viikossa eli yhteensä 150h

siivouspalvelun hinta 27e/h

Siivouksen kokonaishinta 4 050e

tästä 60% verovähennys on 2 430e

tästä pois omavastuuosuus 100e

Verottaja maksaa siis 2 330e

Itse maksetaan 1 720e eli 11,47e/h

1 720e/v jaettuna 365 päivällä on 4,71e/pv

Puolison kotitalousvähennys jää vielä omiin tarpeisiin käytettäväksi eli sillä voidaan ostaa vaikka siivouspalvelua omaankin kotiin.

4 Yhteenveto

Opinnäytetyön ensimmäinen tehtävä oli syventää tekijänsä tietopohjaa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa ja oppia katsomaan perustamisprosessia eri näkökulmista. Teoriaosaa on tehty ajatuksena soveltaa uutta ja jo aikaisemmin opittua käytännössä, josta syntyi opinnäytetyön toisena osana varsinainen liiketoimintasuunnitelma. Toiselle ihmiselle tehtynä liiketoimintasuunnitelma on hyvin haastava tehtävä, koska siihen ei tulevan yrittäjän kaikkia näkökulmia saa mukaan. Tämän ongelman ratkaisin tekemällä liiketoimintasuunnitelmasta hyvän rungon, jonka pohjalta yrittäjä voi sitä kehittää itsensä näköiseksi. Runkoon otin mukaan omasta mielestä ne liiketoimintasuunnitelmassa tarvittavat pääkohdat, jotka kyseisen yrityksen kohdalla ovat merkittävimmät. Lopputuloksena syntyi toimiva ja yrittäjän tarpeita palveleva kokonaisuus.

Pienyrityksen liiketoimintasuunnitelman tekeminen on ollut mielenkiintoinen opinnäytetyön aihe, koska olen voinut päivittää ja kerrata osaamiseni liiketalouden eri aspekteista ja soveltaa niitä käytännössä. Ymmärrykseni yrityksen eri toimintojen vaikutuksista toisiinsa ja merkityksen yrityksen menestykseen on laajentunut ja asiantuntijuuteni koskien pienyritysten toimintaa on kasvanut. Työn tekeminen on kasvattanut luottamustani omiin kykyihini tutkimus- ja kehitystehtävissä, ja koska työ on tehty konsultointipohjalta, myös usko omiin kykyihini auttaa aloittavaa yrittäjää on kasvanut. Työn edetessä motivaatio oman asiantuntijuutensa kehittämiseen ja usko lopputulosten hyödyllisyyteen on lisääntynyt.

Liiketoimintasuunnitelman merkitys yrityksen perustamisessa on erittäin suuri eikä sen hyötyjä yrityksen jo toimiessakaan tule unohtaa. Sanotaan, että hyvin suunniteltu on puoliksi tehty ja se pitää mielestäni tässä tapauksessa erittäin hyvin paikkansa. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjälle erinomainen ohje, jonka avulla voi kohta kohdalta käydä läpi perustamisprosessin ja näin ei vahingossakaan unohda jotain asiaa mikä ei omasta mielestä vaikuta niin tärkeältä, mutta loppupeleissä kuitenkin on. Yrityksen jo toimiessa voi liiketoimintasuunnitelmaa pitää eräänlaisena karttana, jotta toiminnan suunta on se mitä alunperin on suunnitellutkin ja se toimii apuna myös

toimintaa kehitettäessä eteenpäin. Tärkeää on tehdä liiketoimintasuunnitelmasta omaa yritystä parhaiten palveleva kokonaisuus eikä liikaa mieltä valmiita malleja. Omassa opinnäytetyössäni olen pyrkinyt tekemään teoriaosasta jokaiselle pienyrityksen perustamisesta haaveilevalle hyvän työkalun, jonka avulla liiketoimintasuunnitelman voi tehdä sekä tulevaa yrittäjää palvelevan liiketoimintasuunnitelman rungon.

Lähdeluettelo

Finnvera, Yrittäjälaina. [online] [viitattu 24.11.2008]

<http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=1014>

Finnvera, löydä oikea yritysmuoto. [online] [viitattu 3.10.2008]

www.finnvera.fi/index.cfm?id=1010

Holopainen Tuulikki & Levonen Anna-Liisa 2008. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kasanen Eero, Lundström Thomas, Puttonen Vesa & Veijola Risto 1997. Rahoitusriskit yrityksissä. Porvoo: SVH Coopers & Lybrand Oy

Kivikangas Tapio & Vesanto Urpo 1998. Markkinoinnin perusteet. Porvoo: WSOY

Kotitalousvähennys verotuksessa 2008. Verohallituksen julkaisu 33.08 1.2.2008

Lahtinen Jukka & Isoviita Antti 1998. Markkinoinnin suunnittelu. Jyväskylä: Avaintulos Oy

Leppiniemi Jarmo & Puttonen Vesa 2002. Yrityksen rahoitus. Porvoo: WS Bookwell Oy

Lämsä Anna-Maija & Uusitalo Outi 2005. Palvelujen markkinointi esimiestyön haasteena. Helsinki: Edita Prima Oy

Pitkämäki Ari 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Kauppakaari Oyj.

Pk-yrityksen riskienhallinta. [online] [viitattu 14.10.2008] <http://www.pk-rh.fi/tyovalineet/haavoittuvuusanalyysi-1/haavoittuvuusanalyysi>

Puustinen Terho 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Raatikainen Leena 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Ranki Anneli 1999. Vastaako henkilöstön osaaminen yrityksen tarpeita. Helsinki: Kauppakaari

Rissanen Riitta, Sääski Kaija & Vornanen Jouni 1996. Uudistuvat organisaatiot: käsikirjaorganisaatioista ja henkilöstöjohtamisesta. Kuopio: Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu.

Rope Timo & Vahvaselkä Irma 1994. Suunnitelmallinen markkinointi. Porvoo: WSOY.

Ruuska Markku, Karjalainen Lasse & Johnsson Raoul 2001. Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kuopio: Finnvera Oyj.

Sipilä Jorma 2003. Palvelujen hinnoittelu. Porvoo: WSOY.

Suominen Arto 2000. Riskienhallinta. Vantaa: WSOY

Veronmaksajain keskusliitto. [online] [viitattu 16.10.2008]

<http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/>

Veronmaksajain keskusliitto. [online] [viitattu 16.10.2008]

[http://www.veronmaksajat.fi/fi-](http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/kotitalousvahennykseenoikeuttavatyo/)

[FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/kotitalousvahennykseenoikeuttavatyo/](http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/kotitalousvahennykseenoikeuttavatyo/)

Veronmaksajain keskusliitto. [online] [viitattu 16.10.2008]

[http://www.veronmaksajat.fi/fi-](http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/tyontekemisaikka/)

[FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/tyontekemisaikka/](http://www.veronmaksajat.fi/fi-FI/omatveroasiat/kotitalousvahennys/tyontekemisaikka/)

Viitala Riitta & Jylhä Eila 2006. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.

Villa Seppo, Ossa Jaakko & Saarnilehto Ari 2007. Yritysmuodot: toiminta, rahoitus ja verotus. Vantaa: Dark Oy