

Maija Viljamaa

Opas aloittavalle Prink-yrittäjälle

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

Toukokuu 2015

Tekijä(t) Otsikko	Maija Viljamaa Opas aloittavalle Prink-yrittäjälle
Sivumäärä Aika	19 sivua + 1 liitettä Toukokuu 2015
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	
Ohjaaja(t)	Lehtori Päivi Saariaho
<p>Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia aloittavan Prink-yrittäjän opas. Työ toteutettiin yrityksen toimeksiantona. Prink on ketjuyritys, jossa yrittäjät toimivat franchising-yrittäjinä. Työn tarkoituksena oli antaa aloittavalle yrittäjälle tietoutta yrityksen perustamisen perusasioista ja antaa aloittavalle yrittäjälle tietopaketti yrityksen perustamiseen. Työn keskeiseksi sisällöksi muotoutuikin aloittavan franchising-yrityksen perustaminen ja yrityksen perustamisen vaiheet. Kohderyhmänä olivat aloittavat franchising-yrittäjät.</p> <p>Työ oli toiminnallinen opinnäytetyö, joka koostuu raporttiosuudesta ja toiminnallisesta osasta, joka oli opas aloittavalle yrittäjälle. Tietoa kerättiin mm. haastattelemalla yrittäjiä. Haastatteluissa haluttiin selvittää mitkä asiat olivat olleet yrittäjille haastavia yritystoimintaa aloitettaessa.</p> <p>Opinnäytetyön raporttiosuus käsitteli yrityksen perustamisen vaiheita liiketoimintasuunnitelman mallin pohjalta. Työn toiminnallinen osa eli opas yhdistyi hyvin käytännönläheisesti teoriaan ja yrittäjyyden käsitteisiin. Oppaassa pyrittiin luomaan mahdollisimman selkeä ohjeistus aloittavalle yrittäjälle, niin että opas noudattaisi yrityksen perustamisen vaiheita. Oppaan tarkoitus oli olla tukena ja hyödyllisenä työkaluna yrittäjän alkutaipaleella. Sekä raporttiosuudessa että oppaassa tulivat esille yrityksen perustamisen vaiheet ja toimenpiteet, mutta vähän eri näkökulmista, niin ettei päällekkäisyyttä ja toistoa esiintynyt..</p>	
Avainsanat	yrittäjyys, franchising-yrittäjyys, yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma

Author(s) Title Number of Pages Date	Maija Viljamaa Guide for New Prink Entrepreneur 19 pages + 1 appendices May 2015
Degree	Bachelor of Business administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	
Instructor(s)	Päivi Saariaho Senior Lecturer
<p>The aim of this thesis was to create a practical guide for a new Prink-entrepreneur.</p> <p>The thesis was carried out for Prink. Prink is a chain company and the entrepreneurs are recruited through franchising.</p> <p>The purpose of the thesis was to inform a prospective entrepreneur about the basics of setting up a business and to provide a sufficient info package about setting up one's own business. The key contents of the thesis thus cover setting up a new business and the different phases of this procedure. The target group was prospective franchise entrepreneurs.</p> <p>The thesis is a functional thesis consisting of the report and the functional part, which is a guide for a prospective entrepreneur. The contents were gathered through interviews with current entrepreneurs and from other sources. In the interviews the goal was to find out what kinds of things had been challenging for these entrepreneurs when they were setting up their businesses.</p> <p>The report explains the phases of setting up a business, using the model of a business plan as the base. The functional part of the thesis (i.e. the guide) forms a very practical link with the theory and concepts of entrepreneurship. The guide is meant to offer as clear instructions to a prospective entrepreneur as possible, so the guide follows the phases of setting up a business. Thus the purpose of the guide is to offer support and a useful tool during the first steps of becoming an entrepreneur. In both the report and the guide the phases and steps of setting up a business are examined, but this is done from different viewpoints, so that there is no overlapping or repetition.</p>	
Keywords	Entrepreneurs, franchise entrepreneurs, setting up a new business, business plan

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Aiheen esittely	1
1.2	Aiheen valinta ja toiminnallinen opinnäytetyö	1
1.3	Toimeksiantajayritys	3
2	Liiketoimintasuunnitelma	4
2.1	Liiketoimintasuunnitelma ja yrityksen perustamisen suunnittelu	4
2.2	Liiketoimintasuunnitelmamalli	5
2.3	Liikeidea	6
2.4	Yhtiömuoto	7
2.5	Markkinat ja kilpailijat	8
2.6	Riskit ja henkilöstön tarve	9
2.7	Laskelmat ja rahoitus	9
2.8	Arvio yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta	10
3	Opinnäytetyöprosessin eteneminen	11
3.1	Lähtötilanne	11
3.2	Kirjallisuuteen tutustuminen	11
3.3	Yhteydenpitoa toimeksiantajan kanssa	12
3.4	Yrittäjien haastattelut	13
4	Pohdinta ja työn arviointi	15
4.1	Opinnäytetyö prosessin arviointi	15
4.2	Toiminnallisen osuuden arviointi ja yhteistyö toimeksiantajan kanssa	16
4.3	Jatkotoimenpiteet	18
4.4	Oma oppimiseni	18
	Lähteet	19
	Liitteet	
	Liite 1. Opas aloittavalle Prink-yrittäjälle	

1 Johdanto

1.1 Aiheen esittely

Yrittäjyys on ajankohtainen ja kiinnostava aihe. Moni harkitseekin yrittäjäksi ryhtymistä tässä nykyisessä taloustilanteessa, kun työllistymisen vaihtoehdot ovat vähentyneet. Yrittäjyys nähdäänkin yhtenä varteen otettavana vaihtoehtona itsensä työllistämiseksi. Franchising-yrittäjyys nähdään helppona tapana aloittaa yrittäjyys, koska ketjulta saa tukea yrittäjyyteen.

Yrittäjänä toimiminen on usein vapaampaa, kuin palkkatyössä työskentely. Yrittäjänä voi vaikuttaa enemmän omaan työpaikkaansa, -aikaansa ja -elämäänsä kuin palkkatyössä, jossa työajat ja toimintatavat ovat jo valmiiksi määritellyt. Franchising-yrittäjyys ei ole aivan niin vapaata kuin yrittäjyys yleensä, koska ketju määrittää toimintaa, mutta silti siinäkin yrittäjä pyörittää omaa yksikköään itsenäisesti ja on omasta toiminnastaan vastuussa. Franchisingin hyvät puolet ja edut muuhun yrittäjyyteen nähden ovat ketjulta saadut valmis liiketoimintakonsepti, näkyvyys ja tunnettuus.

Yrityksen perustaminen on iso asia ja sitä on syytä harkita ja suunnitella tarkkaan. Tässä työssä onkin pyritty antamaan aloittavalle yrittäjälle tietoutta yrityksen perustamisen perusasioista.

Työni keskeisiä käsitteitä ovat: yrittäjyys ja franchising-yrittäjyys, yritystoiminta, liiketoimintasuunnitelma ja yrityksen perustaminen.

1.2 Aiheen valinta ja toiminnallinen opinnäytetyö

Aiheeseen päädyttiin koulun sivuilla olevan kiinnostavan toimeksiannon pohjalta. Toimeksianto koski uuden franchising-yrittäjän rekrytointiprosessia. Toimeksiantaja halusi toimeksiannossaan prosessikuvauksen tai ohjeistuksen liiketoiminnan käynnistämiseksi. Käytännössä tämä siis alkaa yrityksen puolelta rekrytoinnista ja päättyy liikkeen avaamiseen.

Työn tekemisen prosessin aikana aiheeksi valikoitui opas aloittavalle yrittäjälle. Keskeiseksi sisällöksi tuli aloittavan yrityksen perustaminen ja yrityksen perustamisen vaiheet. Kohderyhmänä olivat aloittavat franchising-yrittäjät. Oppaassa on pyritty antamaan aloittavalle yrittäjälle tietopaketti yrityksen perustamiseen. Toivon, että tämä opas tukee aloittavaa yrittäjää yrityksen perustamisen prosessissa. Opas yhdistyy hyvin käytännönläheisesti teoriaan ja yrittäjyyden käsitteisiin. Työn keskeiseksi kysymyksiksi muodostuivat: miten aloittaa franchising-yrittäjänä ja mitä toimenpiteitä yrityksen perustaminen vaatii.

Työ toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä. Tietoa kerättiin mm. haastattelemalla yrittäjiä. Haastatteluissa halusin selvittää mitkä asiat olivat olleet yrittäjille haastavia yritystoimintaa aloitettaessa. Työ koostuu raporttiosuudesta ja toiminnallisesta osasta, joka on opas aloittavalle yrittäjälle. Opinnäytetyön raporttiosuus sisältää teoriaosuuden ja käsittelee oppaan tekemisen prosessia. Oppaan tekemisen prosessi kuvataan alkaen toimeksiantajan ensimmäisestä tapaamisesta valmiiseen opasvihkoseen. Tämä prosessikuvaus onkin tavallaan kertomus opasvihkosen syntymisestä; Aloittavan Prink-yrittäjän opas. Tämä raportissa oleva prosessikuvaus sisältää myös omat perusteluni siihen, miksi valitsin esiteltävät asiat opasvihkoseen sekä kuvauksen tiedonhakumenetelmistä ja keskeisistä käsitteistä. Haastattelemalla yrittäjiä tutkin sitä, millaisia asioita heidän mielestään olisi hyvä tietää yrityksen perustamisessa. Raporttiosuus sisältää myös työn teoreettisen viitekehyksen, jonka keskeiseksi teoriaksi muodostui liiketoimintasuunnitelma, koska se sisältää kaikki yrityksen perustamisen vaiheet. Lopuksi on pohdinta ja työn arviointiosuus, jossa arvioin työn tekemisen prosessia ja omaa oppimistani.

Oppaan merkitys oli toimeksiantajalle tärkeä, koska yritys tähtää kovaan kasvuun ja haluaa nopeasti laajentaa liiketoimintaansa. Siksi ketjussa onkin aloittavia yrittäjiä paljon. Yritystoiminnan aloittamiseen haluttiinkin opasta tai ohjeistusta, koska yritystoiminnan aloittaminen on monivaiheinen prosessi ja voi epäonnistua monessa vaiheessa. Tämän oppaan tarkoitus onkin olla tukena ja hyödyllisenä työkaluna yrittäjän alkutaipaleella. Oppaassa on pyritty luomaan mahdollisimman selkeä ohjeistus aloittavalle yrittäjälle niin, että opas noudattaisi yrityksen perustamisen vaiheita.

Tässä opinnäytetyössä on rajattu yritysmuodoista avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osuuskunta pois. Yritysmuodoissa on keskitytty toiminimeen ja osakeyhtiöön, koska näitä yrittäjiä toimii Prink-yrittäjinä tällä hetkellä. Opas on myös yritetty pitää mahdolli-

simman selkeänä ja siinä keskitytty tärkeimpiin yrityksen perustamisen asioihin. Monet asiat onkin laitettu linkkien avulla oppaaseen, jotta oppaan koko pysyisi sellaisena, että se on helppolukuinen. Lainsäädäntö on laitettu liitteeseen. Kirjanpidossa on lähdetty ajatuksesta, että yrittäjä palkkaa itselleen kirjanpitäjän. Kirjanpitoa onkin käsitelty siitä näkökulmasta, miten yrittäjä hankkii itselleen kirjanpitäjän ja mitä tositteita kirjanpitäjälle on toimittava. Yrityksen kirjanpidosta olisi voinut tehdä oman työnsä, jos sitä olisi käsitelty tässä laajasti. Työssä käsiteltiin kirjanpitoa käytännönläheisesti ja keskityttiin siihen miten aloittava yrittäjä voi järjestää kirjanpidon itselleen

1.3 Toimeksiantajayritys

Prink on vuonna 2001 Italiassa perustettu yritys. Tällä hetkellä Prink on Euroopan johtava tulostintarvikeketju, jolla on 1000 myymälää 14 eri maassa, ja päivittäin sillä on yli 50 000 asiakasta. Suomessa Prink on aloittanut toimintansa konseptin testauksella vuonna 2006, ja vuonna 2011 aloitettiin aktiivinen yrittäjähaku. (Prinkin materiaalit 2014.)

Liikeideana on tulostinmusteiden ja papereiden markkinointi ja myynti yhtenäistä liiketoimintakonseptia soveltaen. Ydinpalveluina ovat muste- ja laserkasetit, joiden kulutus tulee kasvamaan. Tämä johtuu monista asioista, esim. digitaalisesta valokuvauksesta ja kotitulostimien lisääntyneestä käytöstä. Asiakkaina ovat yksityishenkilöt ja yritykset. Tuotteita ovat Prinkin omat tuotteet mm. mustepatruunat mustesuihkutulostimiin, laserkasetit, täyttöpakkaukset, TTR – faksin lämpörullat ja paperit sekä alkuperäiset tuotteet (Prinkin materiaalit 2014.)

Seuraavien vuosien aikana Prink tähtää kovaan kasvuun. Tavoitteena on kasvattaa myymälöiden määrää ja luoda kuluttajille mahdollisuus ostaa laadukkaita tulostustuotteita ammattitaitoiselta henkilökunnalta. Prinkin menestyksen ytimenä ovat erikoistunut liike, korkealaatuinen tuote, markkinarako ja sen täyttäminen, liikkeiden hyvä sijainti, tiedon jakaminen ketjussa, nuorekas dynaaminen yritys ja johto sekä markkinatutkimus ja joustavuus. (Prinkin materiaalit 2014.)

Franchising-yrittäjilleen ketju tarjoaa alkukoulutuksen, tuen toiminnan aloituksessa, käynnistys- ja ketjumarkkinoinnin, mainospalvelut ja myynnin tuen, kaluston ja laitteet, ostoedut, alueyksiönoikeuden, liiketoiminnan ohjauksen, jatkokoulutuksen ja teknisen tuen. Tällä hetkellä Prinkin myymälät Suomessa sijaitsevat Hakaniemessä, Asematunnelissa, Pasilassa, Itäkeskuksessa, Tikkurilassa, Hyvinkäällä, Lahdessa ja Oulussa. Myymälöiden määrä tulee kasvamaan tulevaisuudessa. Prinkin tavoitteena on kasvattaa myymälöiden määrää 40 Suomessa. (Prinkin materiaalit 2014).

2 Liiketoimintasuunnitelma

2.1 Liiketoimintasuunnitelma ja yrityksen perustamisen suunnittelu

Liiketoimintasuunnitelma sisältyy työn teoriaviitekehykseen, koska se sisältää kaikki yrityksen perustamisen vaiheet. Yrityksen perustaminen on prosessi, joka etenee vaiheiden mukaan, tämän prosessin suunnittelussa auttaa suunnittelussa liiketoimintasuunnitelma. Voidaankin sanoa, että se on yrityksen käsikirja, jota tarvitaan menestyvän yritystoiminnan käynnistämiseen (Yritys-Suomi 2014c). Käytännössä liiketoimintasuunnitelma kuvaa sitä miten liikeidea lähdetään toteuttamaan (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 11). Se myös auttaa hahmottamaan perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta.(Yritys-Suomi 2014c). Se on yksityiskohtainen, kattava ja ajallisesti rajattu esitys, jossa ovat mukana tulevaisuuden päämäärät ja määrälliset tavoitteet tulosbudjettien sekä rahoitus- ja kassavirtalaskelmien muodossa (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 11).

Franchising-yrityksen perustaminen etenee pääpiirteissään samanlaisena prosessina kuin muidenkin yritysten perustaminen, franchising-yrittäjyys vain tuo siihen omat lisäpiirteensä. Franchising-yrittäjä perustaa oman yrityksensä ja on vastuussa omasta liiketoiminnastaan, joko toiminimiyrittäjänä henkilökohtaisella omaisuudellaan tai yrityksensä kautta osakeyhtiöyrittäjänä. Tärkeimpänä erityispiirteenä on kirjallisesti tehtävä franchising-sopimus, jossa osapuolet sopivat periaatteet toiminnalle ja konseptin käyttöoikeus luovutetaan. Sopimukset ovat jatkuvia, mutta määräajoin katkaistavissa puolin tai toisin. Käytännössä franchising-ottaja suorittaa franchising-antajalle ns. franchising-maksuja, joita vastaan se saa franchising-antajalta konseptin käyttöoikeuden, koulutuksen, jatkuvan seurannan ja ohjauksen, erilaisia tukipalveluita sekä ketjun tuomia yhteistyöetuja. Franchising-antaja ohjaa ja valvoo ketjun jäsenten toimintaa, jotta sopi-

muksessa sovitut yhdenmukaiset käytännöt toiminnassa, palveluissa ja tuotteissa säilyvät ja aikaansaavat tuottavaa liiketoimintaa kaikille ketjun jäsenyrityksille. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Määritelmän mukaan franchising onkin kahden itsenäisen yrityksen, franchising-antajan ja franchising-ottajan välinen sopimukseen perustuva yhteistyömalli, jossa franchising-antaja luovuttaa franchising-ottajalle menestyvän liiketoimintamallin eli konseptin käyttöoikeuden tietyin ehdoin. (Laakso 2005, 33.)

2.2 Liiketoimintasuunnitelmamalli

Liiketoimintasuunnitelmasta on olemassa erilaisia malleja. Raatikaisen (2011, 42.) kirjassa Liikeideasta liikkeelle esitetään tässä työssä käytetty liiketoimintasuunnitelman malli. Tämä malli valittiin tähän teoriaviitekehykseen, koska se sopii aloittavalle yrittäjälle, huomioiden yritystoiminnan aloittamisen erityiskysymykset. Lisäksi sitä voidaan päivittää yritystoiminnan kehittyessä ja jatkuessa. Liiketoimintasuunnitelmaa kannattaakin muokata ja päivittää säännöllisesti (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 11). Tämän mallin heikkoutena on ehkä se, että myytävien tuotteiden ja palveluiden kohtaa ei ole selkeästi määritelty. Esimerkiksi uusyrityksen liiketoimintasuunnitelmamallissa tuotteet ja palvelut ovat selkeänä kohtana heti liikeidean jälkeen. Toisaalta franchising-yrittäjyydessä ketju määrittelee tuotteet, mutta mielestäni ne olisi silti hyvä mainita suunnitelmassa, kenties kohdassa markkinat ja kilpailu esim. hinnoittelun yhteydessä.

Tässä suunnitelmamallissa yritystoiminnan alkutilanteessa määritellään viimeiseen kohtaan visio. Yritystoiminnan edetessä visio laajenee yritysstrategiaksi ja toimintasuunnitelmaksi. Näin aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelma antaa selkeän rungon yritystoiminnan tuleville valinnoille. (Raatikainen. 2011, 42.)

Kansilehti, johon tulee yrityksen nimi, logo ja toiminta-ajatus mielellään yksi lause, suunnitelman laatijat

1. Yrittäjän tausta ja osaaminen
2. Liikeidea (miten, kenelle, miksi)
3. Yhtiömuoto ja toiminimi
4. Markkinat ja kilpailijat (asiakasanalyysi, hinnoittelu, markkinointisuunnitelma, kilpailijanalyysi, yrityksen sijainti)
5. Riskianalyysi ja henkilöstötarve
6. Rahoituksen järjestäminen
7. Laskelmat
8. Perustamisasiakirjat
9. Arvio koko yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta (Raatikainen. 2011, 42.)

Yrittäjän osaaminen on otettu tässä mallissa ensimmäiseksi kohdaksi. On todella tärkeää, että yrittäjän ja työntekijöiden osaaminen tukee liiketoimintaa. Aloittavan franchising-yrittäjän onkin hyvä miettiä omaa osaamistaan, kokemustaan, vahvuuksiaan sekä toimialatuntemusta ja verkostojaan. Puuttuvaa osaamista ja koulutusta yrittäjyydestä voi tarvittaessa hankkia lisää esim. kursseilla ja franchising-antajan tai muissa koulutuksissa.

Seuraavaksi on esitelty joitakin liiketoimintasuunnitelmamalliin kohtia tarkemmin. Näiden lisäksi liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat myös käytännön järjestelyt eli toimitilan etsiminen ja valinta, tarvittavien välineiden hankkiminen, Internet-sivut, vakuutukset, kirjanpito ym.

2.3 Liikeidea

Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja kenelle se myy tuotteitaan, ja miten yritys toteuttaa nämä asiat. (Yritys-Suomi 2015c). Liikeidean kuvaus ei ole mainos eikä tekninen erittely, vaan päätöksentekoa tukeva asiakirja, joka vastaa seuraaviin kolmeen kysymykseen: Minkä hyödyn asiakas saa, ja minkä tarpeen idea täyttää? Mitkä ovat markkinat? Miten liikeidealla ansaitaan rahaa? (Ilarin, D & Kubrin, T & Marchesin, H 2000, 32). Franchising-yrittäjyydessä on valmis liikeidea, joka on kirjattu liiketoimintasuunnitelmaan. Yrittäjän ei siis tarvitse keksiä itse liikeideaa. Franchising-yrittäjyys tarjoaakin mahdollisuuden perustaa yritys valmiilla, testatulla liiketoimintamallilla tunnetun ketjun jäsenenä. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Liikeidea kannattaa testata SWOT-analyysin avulla. Lyhenne SWOT tulee englannin sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). Analyysi sisältää sekä yrityksen nykytilanteen eli vahvuuksien ja heikkouksien sekä tulevaisuuden uhkien ja mahdollisuuksien analysoinnin. Yrityksen vahvuudet ovat resursseja, joita yritys pystyy hyödyntämään. Heikkoudet puolestaan ovat tekijöitä, joita yrityksen täytyy parantaa pystyäkseen toimimaan tehokkaasti. (Suomen riskienhallintayhdistys 2015.)

Franchising-yrittäjyyden vahvuudet ovat ketjun tunnettavuus, näkyvyys ja testattu liikeidea. Heikkoutena on se, ettei yrittäjä voi itse vaikuttaa toimintaan yhtä paljon kuin

itsenäinen yrittäjä. Tehdyt sopimukset myös sitovat toiminnan kehittämistä ja uusien ideoiden luomista. Mahdollisuuksina voidaan nähdä se, että liiketoimintaa on helpompi laajentaa tunnetun ketjun osana. Uhkana taas voidaan nähdä se, että muutoksiin voi olla vaikeampi sopeutua kuin itsenäisenä yrittäjänä, joka voi itse määritellä tavarantoimittajansa ja myytävät tuotteet. Aloittavan yrittäjän kannattaa miettiä myös omia osaa- misalueitaan ja taitojaan; löytyykö niistä vahvuuksia ja mahdollisuuksia valmiin lii- keideakonseptin tueksi.

2.4 Yhtiömuoto

Yhtiömuoto on hyvä mainita liiketoimintasuunnitelmassa. Yritystoimintaa aloitettaessa tärkeä ratkaisu on yritysmuodon valinta. Yrityksen tulevan toiminnan luonne vaikuttaa olennaisesti yritysmuodon valintaan. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa esimerkiksi yri- tyksen tulevan toiminnan luonne, pääoman tarve, yrityksen perustamiseen ja toimin- taan osallistuvien määrä, verotus ja vastuukysymykset.(Yritys-Suomi 2014c.)

Toiminimi on yritysmuodoista yksinkertaisin ja helppo perustaa. Toiminimi sopii usein aloittavan pienyrittäjän yritysmuodoksi. Osakeyhtiön etuna on rajallinen vastuu, joka rajoittuu osakepääomaan, ellei ole tehty takaussitoumusta yhtiön puolesta (Perusta- misopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 27). Yksityinen elinkeinonharjoittaja toimii omissa nimissään ja vastaa taloudellisesti itse sitoumuksistaan. Osakeyhtiön osakas ja osuus- kunnan jäsen eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa osakeyhtiön tai osuuskunnan vel- voitteista. (Yritys-Suomi 2015c.)

Yrityksen perustamiseen vaadittavat toimenpiteet ja asiakirjat vaihtelevat yritysmuodoit- tain. Yrityksen toimiala (yrityksen yksilöity toiminimi) määräytyy konseptin mukaan, osakeyhtiöllä voi olla toiminimeksi kirjattuna kaikki laillinen liiketoiminta. Yritysmuoto vaikuttaa myös verotukseen. Yksityisen elinkeinonharjoittajan saama elinkeinotoimin- nan tulos verotetaan hänen omana tulonaan ja osakeyhtiö on itsenäinen verovelvolli- nen, jonka saama tulo verotetaan osakeyhtiön tulona. (Yritys-Suomi 2015c.)

2.5 Markkinat ja kilpailijat

Yritystoimintaa aloittaessa on kartoitettava markkinat ja mietittävä mitä etua yrityksellä on kilpailijoihin nähden. Markkinoinnin tärkein tehtävä onkin saada yrityksen tuotteet asiakkaiden tietoisuuteen. (Raatikainen. 2011. 46.) Käytännössä tämä tarkoittaa niitä markkinointitoimenpiteitä, joilla tavoitetaan ja vakuutetaan asiakkaat oman tuotteen asiakashyödyistä, niin että asiakkaat löytävät yrittäjän. Tärkeää on myös miettiä millä perusteella asiakkaat tekevät ostopäätöksen ja mitä asioita asiakkaat arvostavat tuotteessa. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 17.)

Aloittavan yrittäjän on tärkeää oppia tuntemaan asiakkaansa sekä mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä. Lisäksi on tärkeää tietää mikä vastaa asiakasten odotuksia. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 17.) Markkinoinnissa on siksi tärkeää miettiä mitkä ovat asiakkaiden tarpeet. On myös selvitettävä yrityksen asiakasryhmät ja pohdittava miten saadaan näiden ryhmien huomio. (Raatikainen. 2011, 46.) Asiakkaiden segmentointi ja ryhmitteily on järkevää, koska keskittyminen tärkeimpään asiakasryhmään tuo suurimman myynnin yritykselle vähimmällä vaivalla. Tietyille segmentille markkinointi vähentää asiakasmassaa, mutta samalla se lisää markkinoinnin tehokkuutta- (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 46.) Siksi liiketoimintasuunnitelmassa onkin hyvä miettiä asiakkaat tai kohderyhmät, näiden ostokäyttäytyminen, sijainti, määrä ja tavoittamisen keinot. (Yritys-Suomi 2015.)

Franchising-yrittäjänä asiakkaiden huomioiminen on myös tärkeää ja liiketoimintasuunnitelmassa tuleekin miettiä ketkä ovat potentiaalisia asiakkaita, paljonko heitä on, ja missä he ovat. Itse tuotteeseen ja sen ominaisuuksiin franchising-yrittäjänä ei voi vaikuttaa, koska tuotteet ja palvelut on franchising-yrittäjyydessä suunniteltu valmiin konseptin mukaan. Ideana onkin, että kaikki ketjuun kuuluvat yksiköt toimivat saman konseptin mukaisesti. Konseptiin kuuluu yhtenäisten tuotevalikoimien, toimintatapojen ja työvälineiden lisäksi yhdenmukainen yrityskuva eli brändi. Tavoitteena on, että asiakas saa samat palvelut samalla laatu tasolla jokaisesta ketjun yksiköstä. (Suomen yrittäjät 2014.) Franchising-yrittäjä voi kuitenkin vaikuttaa asiakkaiden saamiseen, ja ketjulta saa tukea markkinointiin. Ketjun tunnettavuus auttaa myös markkinoinnissa. Lisäksi on hyvä muistaa, että hyvä asiakaspalvelutyö on myös tärkeä keino asiakkaiden sitouttamisessa. Monilla ketjuyrityksillä on myös kanta-asiakaskortteja, joilla asiakkaita pyritään sitouttamaan.

Toimialan markkinatilanne määrittää kysynnän ja tarjonnan suhdetta, samoin kilpailutilanne ja toimialan kehitysnäkymät. (Yritys-Suomi Liiketoimintasuunnitelma. 2015.) Kaikilla yrityksillä on vastassaan kilpailijoita markkinoista riippumatta. Jos yritys aikoo menestyä kilpailussa, sen pitää selvittää ketkä ovat markkinoiden tärkeimpiä toimijoita, mikä näiden markkinaosuus on, miten ne toimivat ja mitkä ovat niiden vahvuudet ja heikkoudet. Lisäksi pitää pyrkiä arvioimaan, voiko markkinoille tulla mahdollisesti lisää kilpailijoita, miten nopeasti ne pystyvät tulemaan markkinoille ja mikä vaikutus niillä on yrityksen menestykseen. Markkinointisuunnitelmassa tulee selvittää kilpailijat tarkoin. Erityisen tärkeää on kuvata, miksi ja miten oma yritys on kilpailijoita parempi. (Ilarin & Kubrin & Marchesin 2000, 32.)

2.6 Riskit ja henkilöstön tarve

Yritystoimintaan liittyy monenlaisia riskejä, ja siksi yritystoimintaa aloitettaessa on hyvä analysoida liiketoiminnan riskitekijät lyhyellä ja pitkällä aikavälillä (Yritys-Suomi 2015c). Yritystoiminnan riskejä ei voida täysin poistaa, mutta tehokkaan suunnittelun avulla niitä pystytään pienentämään. Voisikin sanoa, että riskienhallinta on ennakoivaa, suunnitelmallista ja järjestelmällistä toimintaa riskien ja niistä aiheutuvien vahinkojen vähentämiseksi. (Viitala & Jylhä 2006, 342–345.) Yritystoimintaa vakuuttamalla voidaan myös varautua riskitilanteisiin.

Aloittava yrittäjä joutuu myös miettimään henkilöstötarvettaan, sillä liikkeen aukioloajat vaikuttavat henkilöstön tarpeeseen. Liiketoimintasuunnitelmaan onkin hyvä kirjata, tarvitaanko yrittäjän itsensä lisäksi muuta henkilökuntaa. Jos tarvitaan, on hyvä miettiä paljonko, miten henkilöstöä rekrytoidaan ja paljonko henkilöstön palkkaukseen budjetoidaan rahaa. Suunnitelmassa kannattaa myös tutkia sitä miten palkkaus käytännössä järjestetään. Henkilöstön palkkauksen yhteydessä on huomioitava palkkauksen kuluna myös palkan sivukulut.

2.7 Laskelmat ja rahoitus

Liiketoimintasuunnitelmassa arvioidaan laskelmien avulla kannattavuus sekä rahamäärä, joka tarvitaan yritystoiminnan aloittamiseen. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 14.) Näitä laskelmia ovat: Rahoituslaskelmat, joiden avulla lasketaan pääoman tarve perustamiskuluihin ja ensimmäiseksi toimintakuukausiksi, rahoituskeinot ja Kannattavuuslaskelmat, joiden avulla selvitetään myyntikatteen tarve ja hinnoitteluperiaat-

teet. (Yritys-Suomi 2015c.) sekä tulossuunnitelma, jonka avulla seurataan ja suunnitellaan yrityksen tuloksen kehittymistä.

Yrityksen pitäisi olla aina selvillä tärkeimmistä liiketoimintansa tilannetta kuvaavista luvuista, kuten liiketoiminnan tuloksesta (myynnin määrästä), tuloksen kehityksestä sekä tulevien investointien rahallisesta suuruudesta. Liiketoimintasuunnitelmaan tulisi sisällyttää alustava taloussuunnitelma sekä tietoja yrityksen tulevasta taloudellisesta kehityksestä. Liiketoimintasuunnitelman tulisi vastata ainakin seuraaviin yrityksen talouteen liittyviin kysymyksiin: Miten paljon yritys tarvitsee rahaa ja milloin? Kuinka paljon yritys todennäköisesti tuottaa voittoa liiketoiminnan vakiinnuttua? Mitkä ovat näiden ennusteiden taustalla olevat tärkeimmät oletukset? (Ilarin & Kubrin & Marchesin 2000, 105.)

Laskelmia tehdessä on hyvä pitää mielessä, että liiketoimintasuunnitelma on paitsi suunnitteluväline yrittäjälle, myös neuvottelutyökalu keskusteltaessa mahdollisten rahoittajien tai liikekumppanien kanssa. Sen avulla aloittava yrittäjä voi todistaa, että yritys menestyy kun esim. tilinpäätöstiedot vielä puuttuvat. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 14.)

Rahoitus ja kannattavuus -kohdassa on hyvä huomioida, että laskelmiin ei sisällytetä mahdollisen Starttirahan osuutta, koska se kuuluu yrityksen varsinaisiin rahanlähteisiin, sillä se on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen elämiseen. Lisäksi tähän kohtaan kannattaa kirjoittaa kirjanpidosta ja siitä miten kirjanpito aiotaan järjestää, mistä se hankitaan ja paljonko kirjanpidon kustannukset ovat.

2.8 Arvio yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta

Liiketoimintasuunnitelman loppuun on hyvä tehdä yhteenveto yrityshankkeesta. Yrityksen perustaminen on vaiheittain etenevä prosessi, ja siksi yhteenveto auttaa kokonaiskuvan luomisessa. Yrityksen perustamista ja yrittäjäksi ryhtymistä on hyvä arvioida perusteellisesti. Tässä apuna kannattaa myös käyttää laskelmia.

Yritystoiminnan alussa on hyvä miettiä visiota ja tulevaisuudennäkymiä. Kannattaa pohtia sitä mihin suuntaan haluaa yritystoiminnan kehittyvän eli mitkä ovat tavoitteet. Esim. itsensä työllistäminen tai yritystoiminnan laajentaminen tulevaisuudessa ovat

mahdollisia tavoitteita. Vision pohjalta näkemystä voi myöhemmin laajentaa yritysstrategiaksi. Franchising-yrittäjyydessä ketju määrittelee yritysstrategian.

Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma antaa käsityksen yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuudennäkymistä, ja helpottaa rahoituksen hankkimista (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 11). Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen perustamisprosessin kuvaus, kuten alussa todettiin. Lisäksi se luo pohjan yritystoiminnan suunnittelulle, myös yritystoiminnan edetessä.

3 Opinnäytetyöprosessin eteneminen

3.1 Lähtötilanne

Opinnäytetyön tekeminen alkoi tapaamisesta toimeksiantajan kanssa, ja hän kertoi toimeksiannosta tarkemmin sekä esitteli yritystä ja sen toimintaa. Päätin aloittaa oppaan tekemisen määrittelemällä käsitteitä kuten yrittäjyys ja franchising-yrittäjyys.

Toimeksiannossa sanottiin, että työssä voisi myös kuvailla yrittäjyysprofiilia, mutta se ei ole pakollinen. Tutustuin aiheeseen ja huomasin, että se oli melko laaja. Ajattelin kuitenkin, että oppaassa voisi olla jotakin yrittäjän ominaisuuksista ja siitä millaisia luonteenpiirteitä ja osaamista yrittäjänä tarvitsee. Mielestäni oli luontevaa siirtää nämä yrittäjän luonteenpiirteet heti johdannon jälkeen, joten ne johdattelevat aiheeseen luontevasti. Sen jälkeen tuli yrityksen esittely, koska se mielestäni kuuluu alkuun. Esittelen yritystä pääpiirteissään niin, että aloittava yrittäjä saa kokonaiskuvan Prink Finland -yrityksestä. Tämän jälkeen määrittelen käsitteitä ja kerron franchising-yrittäjyydestä.

3.2 Kirjallisuuteen tutustuminen

Luin aiempia töitä, ja niitä oli tehty kahdesta eri näkökulmasta. Ensimmäinen näkökulma oli yksittäisten yrittäjien näkökulma, jolloin töissä oli haastateltu yrittäjiä ja työt olivat oppaita yrittäjille. (Suosalo, K 2012) ja (Balerina, G 2013) Toinen näkökulma oli yritys, joka palkkasi franchising-yrittäjiä, ja tässä oli keskitytty uusien yrittäjien rekrytointiin

(Aaltonen, S 2013). Tässä näkökulmassa painottuivat yrittäjän palkkaaminen ja työlainsäädäntö. Oppaita oli siis tehty yrittäjille ja franchising-emu yritykselle.

Keskustelin asiasta toimeksiantajan kanssa ja selvitin, kummasta näkökulmasta hän haluaisi työn. Toimeksiantaja halusi että työ olisi enemmän yrittäjän näkökulmasta ja ohjeistusta aloittavalle yrittäjälle. Minulle oli myös tullut yrittäjän näkökulma läheisemmäksi työtäni tehdessäni. Tämä näkökulma valittiin siis oppaaseen.

Jotkut asiat tulevat suoraan teoriasta. Esim. yritysmuodot otin oppaaseen, koska eri yritysmuodon valinta vaikuttaa yrityksen perustamisen asioihin. Yrityksen perustamisessa oleellisia asioita ovat myös liiketoimintasuunnitelma, jossa suunnitellaan ja kirjaetaan koko yrityksen perustamisprosessi, ja rahoituksen järjestäminen. Mielestäni nämä olivat oppaaseen kuuluvia asioita. Varsinkin rahoitus, koska ilman sitä ei voi perustaa yritystä. Rahoituksen tarpeeseen vaikuttavat myös saatavat tuet, esim. starttiraha. Myös yrityksen perustamiseen liittyvät rekisteröinnit näin oleellisina asioina oppaaseen kuuluviksi. Liiketoimintasuunnitelmasta taas tuli teoriaviitekehäkseni kantava pohjateoria. Itse oppaassa liiketoimintasuunnitelma ei hirveästi painottunut, vaikka se onkin siellä esiteltyä.

Tässä vaiheessa oppaan rakenne alkoi jo muotoutua. Alustavaksi sisällysluetteloksi tuli seuraava: Johdanto, Yrittäjyys ja yrittäjäprofiili, Prink Finlandin esittely, Franchising-yrittäjyys, Yritysmuodot: Toiminimi ja Osakeyhtiö, Liiketoimintasuunnitelma, Rahoitus ja tuet esim. starttiraha ja Rekisteröinti-ilmoitukset.

3.3 Yhteydenpitoa toimeksiantajan kanssa

Tapaamisissa ja sähköposteissa kävimme toimeksiantajan kanssa läpi mahdollista oppaan edellä olevaa sisällysluetteloa, joka oli muodostunut siihen mennessä opiskelemani teorian mukaan. Keskustelumme pohjalta päädyttiin ottamaan oppaaseen jotain kirjanpidon järjestämisestä ja työntekijöiden palkkaamisesta. Nämä molemmat asiat ovat monesti aloittavalle yrittäjälle vaikeita.

Käytännössä yrittäjä voi joutua palkkaamaan henkilökuntaa jo yritystoiminnan varhaisessa vaiheessa, koska liikkeen sijainti valitaan yhdessä yrittäjän ja toimeksiantajan eli Prinkin kanssa. Mikäli toimitila sijaitsee liikekeskuksessa, aukioloajat voivat vaatia use-

ampaa työntekijää. Työaikalaisissa määritellään työajan kesto. Tämä asettaa siis vaatimuksia sille miten paljon henkilökuntaa pitää liikkeessä olla. Sain myös toimeksiantajalta hyödyllisiä materiaaleja ja vinkkejä oppaan tekoon.

3.4 Yrittäjien haastattelut

Seuraavassa on yrittäjien haastatteluita, joiden myötä oppaan rakenne tarkentui lisää ja alkoi löytää lopullista muotoaan. Oppaan rakenne tarkentui haastattelujen myötä. Liiketoimintasuunnitelman sisältö tarkentui ja budjetoinnin tärkeys nousi myös esille. Oppaaseen täytyi siis laittaa jotain budjetoinnista ja se, että kumpikin yrittäjä mainitsi myynnin ja asiakaspalvelun tärkeyden. Otin oppaaseen myös jotain näistä asioista alkuun yrittäjäprofiiliin yhteyteen. Kirjanpidon järjestäminen oli yksi tärkeistä teemoista, toki se nousi esille jo teoriastakin. Lisäksi haastattelujen perusteella tulevia teemoja olivat: henkilökunnan palkkaaminen ja rekrytointi, yrityksen sekä yrittäjän vakuutukset.

Haastattelin kahta yrittäjää 28.11.2014. Kysyin heiltä mm. mitä tietoja he olisivat tarvineet yritystä perustettaessaan, saiko perustamisvaiheessa helposti tietoa, mitä haasteita oli, olisiko oppaasta ollut hyötyä, jos sellainen olisi ollut käytössä yritystä perustettaessa, mitä tietoja oppaassa olisi hyvä olla. Minkälaiset asiat olivat vaikeita yritystä perustettaessa. Yrittäjiä haastatellessani huomasin, että kysymykseni olivat melko laajoja ja niihin oli vaikeata vastata. Kummankin yrittäjän oli esimerkiksi vaikea nimetä yksittäisiä oppaaseen laitettavia asioita. Keskityinkin haastatteluissa kyselemään enemmän siitä, millaista yrittäjän työ on ja mitä haasteita yrittäjyydessä ja yrityksen perustamisessa on.

Yrittäjät olivat taustoiltaan erilaisia: toinen oli toiminut vasta vähän aikaa yrittäjänä, toinen pari vuotta. Yritysmuotoina oli toisella toiminimi ja toisella osakeyhtiö. Kummallakin oli tietoutta yrittämisestä aiemmin, toisella kaupallisen alan opintoja, toisella yrittäjäkurssi. Lisää tietoja he olivat saaneet yrityksen perustamiseen ja yritysasioihin toinen Suomen yrittäjistä ja toinen Uusyrityskeskuksesta sekä Finveralta. Haasteltava 1 oli toiminimiyrittäjä ja haasteltavan 2 yritysmuoto oli osakeyhtiö.

Kummankin haasteltavan vastuksissa nousi esille asiakaspalvelu ja myyntityön tärkeys. Hyvän tilitoimiston merkitys tuli esille myös kummassakin haastattelussa. Kumpikin painotti kustannuslaskelman ja budjetoinnin merkitystä, tosin vähän eri näkökulmista. Toinen painotti sitä, että kannattaa kirjata huolellisesti kaikki pienetkin kulut budje-

tissa ylös. Toinen mainitsi, että budjettiin kannattaa varata vähän ylimääräistä, koska kaikkia kuluja ei voi budjetointivaiheessa välttämättä vielä huomiota tai tietää. Kumpikin yrittäjä oli sitä mieltä, että pienistä kuluista kertyy helposti iso summa vuositasolla.

Haastateltava 1 koki asiakaspalvelun yhdeksi tärkeimmistä asioista yrityksen pyörittämisessä. Asiakaspalvelun onnistumisen kannalta tärkeitä asioita olivat: positiivinen asenne, asiantuntijuus ja oikeiden tuotteiden suosittelu asiakkaille. Tärkeitä hänen mainitsemiaan asiakaspalvelun ja myynnin asioita olivat asiakkaiden merkitys ja sitouttaminen, uusi asiakaskunta, yritysasiakkaat, kanta-asiakkaat sekä nopea toimitus. Haastateltava korosti asiakaspalvelun ja myyntityön merkitystä liiketoiminnalle sekä hyvän liiketoimintasuunnitelman merkitystä. Myös se, joutuuko ottamaan lainaa ja millä takaisinmaksuehdolla lainan ottaa, vaikuttavat yrityksen tulokseen. Oma palkka on myös otettava huomioon budjetoinnissa ja suunnittelussa.

Haastateltava 1 mukaan hyvät välit tilitoimiston kanssa auttavat myös asioiden hoitoa. Tilitoimiston kulut kannattaa myös selvittää tarkasti etukäteen. Tilitoimistoon kannattaa toimittaa maksut ja kuitit järjestyksessä, koska tämä helpottaa tilitoimiston työtä ja voi vaikuttaa tuntiveloituksella olevaan maksuun. Yrittäjä koki myös, että toimintaan oli helppo päästä mukaan, koska tarjolla oli hyvät ohjelmistot varaston hankintaan ja tavaroiden tilaukseen.

Haastateltava 2: mukaan hyvä myyntitaito ja hyvä asiakaspalvelu ovat tärkeitä yrittäjyydessä. Starttiraha kannattaa hyödyntää myös oman palkkauksen yhteydessä. Tärkeätä oli hänen mielestään yritystoiminnan riskeihin valmistautuminen budjetoinnin avulla ja budjetointi yleensäkin. Kirjanpito kannattaa kilpailuttaa, koska hinnoissa on paljon eroja. Tärkeänä toiminnan edellytyksenä nähtiin myös yhteydenpito kirjanpitäjään, ja siksi tilitoimiston valinnassa kannattaa huomioida sen sijainti. Työvoiman palkkaamisessa haasteellisimpana hän näki hyvän henkilön löytämisen. Yrityksen suurimpina kuluina nähtiin toimitilan vuokra ja henkilöstön palkkauskulut.

Tärkeä tieto, joka tuli esille haastattelussa, oli se, että yrityksen vakuutukset on otettava ennen sopimusten allekirjoittamista, jotta ne korvaavat yrityssopimuksissa sovitut asiat. Perustamissopimukseen onkin perehdyttävä huolella. Sopimuksia tehdessä voi kysyä apua lakimieheltä.

4 Pohdinta ja työn arviointi

4.1 Opinnäytetyö prosessin arviointi

Opinnäytetyön aiheena oli opas aloittavalle yrittäjälle. Aloitin opinnäytetyöni tekemisen alkukesästä 2014 tapaamalla toimeksiantajan, ja hän kertoi toimeksiannosta ja yrityksestä. Aloitin työn tekemisen innokkaana. Yrittäjäyys ja yrityksen perustaminen vaikuttivat mielenkiintoisilta aiheilta, joihin halusin perehtyä tarkemmin. Aiheeseen tarkemmin perehtyessäni huomasin, että olin valinnut todella laajan aihekokonaisuuden, ja välillä aihepiirin laajuus ja tietomäärä tuntuivat lamaanuttavilta. Onnistuin kuitenkin rajaamalla työtäni pysymään aihepiirin ydinasioissa ja näin työni eteni pikkuhiljaa ja innostukseni opinnäytetyön tekemiseen säilyi.

Työn alkuvaiheessa tutustuin kirjallisuuteen ja mietin miten työni toteuttaisin ja minkälaisen ohjeistuksen suunnittelisin yrityksen perustamiseen. Kuvaisinko prosessia enemmän aloittavan yrittäjän näkökulmasta, vai ketjuyrityksen näkökulmasta, jolloin korostuisivat enemmän rekrytointiprosessi ja uusien mahdollisten yrittäjien etsiminen? Päätin valita yrittäjän näkökulman. Yrittäjän näkökulman valitsemisen jälkeen mietin miten sen esittäisin ja minkälaisen muodon työni saisi. Päädyin tekemään oppaan aloittavalle yrittäjälle.

Työn menetelmäksi valittiin toiminnallinen opinnäytetyö, koska tuotokseksi tuli opas. Työn kirjoitusprosessin aloitin tekemällä projektisuunnitelman. Suunnitelman tekemisen koin haasteelliseksi, koska minulla ei ollut vielä työn alkuvaiheessa selkeää kuvaa valmiista työstä. Lisähaastetta työlle toi vielä se, että toiminnallinen opinnäytetyö oli minulle käsitteenä uusi. Alkuvaiheessa tuntui myös vielä sekavalta mitä raportteja työhön pitäisi tehdä; oli projektisuunnitelmaa, raporttia ja vielä työn toiminnallinen osa eli opas. Suunnitelmasta oli kuitenkin myöhemmin hyötyä, koska se selkiytti työn tekemisen prosessia. Hyvin tehty suunnitelma myös helpotti tämän raporttiosuuden kirjoittamista. Monet asiat suunnitelmasta ja prosessin etenemisestä päätyivätkin tähän raporttiin.

Yksi työn kirjoittamisen haasteita oli se, että opasta oli kirjoitettava aina raporttien rinnalla. Ensin projektisuunnitelmaa tehdessä oli mietittävä, mitä asioita oppaaseen laitettaisiin ja vähän luonnosteltava opasta ja mietittävä oppaan sisällystä, jotta suunnitelma ja valmistuva tuotos vastaisivat toisiaan. Myöhemmin tätä raporttiosuutta kirjoitettaessa oli katsottava mitä suunnitelmassa oli, jotta opinnäytetyön prosessi tulisi raportoitua

oikein tähän raporttiin. Raporttia ja opasta oli myös verrattava toisiinsa niin, että teoria-sisältö vastaisi käytäntöä ja opas ja raportti muodostaisivat yhtenäisen tietokokonaisuuden. Toki raportit myös tukivat toisiaan. Suunnitelma loikin pohjan työlle ja suunnitelman perustella oli helpompi tehdä opasta. Aiemmin todettiinkin jo että hyvin tehty suunnitelma myös helpotti raporttiosuuden kirjoittamista. Suunnitelma, opas ja raportti olivat kaikki oleellisia osakokonaisuuksia projektin onnistumisen kokoamisessa. Ajoittain haastetta vain aiheutti niiden kirjoittaminen limittäin.

Työn haasteeksi koin myös sen, että kun minulla oli oppaassa paljon teoriaa yrityksen perustamisesta, niin mitä laittaisin raporttiosuuteen. Työn teoriasisältö siis tuotti ongelmia minulle. Myös se minkälaiseen viitekehykseen laittaisin teoriaosuuteni ja mistä tulisi kokoava teoria, niin että asiat esittäytyisivät yhtenäisesti eivätkä erillisinä kohtia, laittoivat minut miettimään. Pohdin yrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja teorioita. Liiketoimintasuunnitelma muodostikin yhtenäisen kokonaisuuden asioille ja huomasin, että kaikki yrityksen perustamisen vaiheet sisältyvät liiketoimintasuunnitelmaan. Sainkin liiketoimintasuunnitelmasta kokoavan käsitteen kaikille yrityksen perustamisen prosessiin liittyviin vaiheisiin ja käsitteisiin. Tämän oivalluksen jälkeen raporttini teoriaosuuden kirjoittaminen selkiytyi ja minulle muodostui kokonaiskuva teoriasta. Tavaltaan liiketoimintasuunnitelma käsitteenä loi teorialleni raamin ja kehyksen ja näin teorian kirjoittaminen raporttiin helpottui ja sain teoriaosuuden sen jälkeen nopeasti tehtyä.

4.2 Toiminnallisen osuuden arviointi ja yhteistyö toimeksiantajan kanssa

Työn toiminnallisen osuuden eli oppaan tekeminen oli mielestäni selkeämpää ja pidin sen tekemisestä. Toki oppaan tekemisessäkin oli omat haasteensa, esim. oppaan rajaaminen. Yrityksen perustaminen on monivaiheinen prosessi ja sisältää monia eri vaiheita ja useampaa lainsäädäntöä. Lisäksi perustamisvaiheessa tulee paljon eri käsitteitä, esim. verotuksen ja kirjanpidon järjestäminen. Myös monet asiat mm. verotuksessa muuttuvat jopa vuosittain. Jouduinkin opasta tehdessä miettimään paljon asioiden rajaamista ja pohtimaan mitä asioita ottaisin oppaaseen ja mitä jättäisin pois, sekä miten kertoisin asioista lyhyesti, selkeästi ja ymmärrettävästi. Osan asioista laitoin linkkien avulla, varsinkin sellaiset asiat jotka muuttuvat helposti. Halusin kuitenkin, että opas säilyisi sellaisena yhtenäisenä kokonaisuutena, että se aukeaisi myös luettavana versiona. Kaiken kaikkiaan pidin oppaan kirjoittamisesta ja koin sen hyödylliseksi.

Tapasin toimeksiantajaa muutaman kerran alkutapaamisen jälkeen. Toimeksiantajalta sain hyvin materiaaleja työn tekemiseen. Erittäin hyödylliseksi työni kannalta koin yrittäjien haastattelut, ja tunsin saavani niistä paljon konkreettista tietoa. Yrittäjät suostuivat myös mielellään haastateltaviksi, tästä kiitokset heille. Yrittäjiä haastatteleamalla sain selkeän kuvan yrittäjän työstä. Yhteistyö toimeksiantajan kanssa sujui hyvin, vaikka työn loppua kohden toimeksiantajan kiireet omassa työssään näkyivätkin. Sain kyllä palautetta toimeksiantajalta oppaan sisällysluettelosta, että se nähtiin kattavana ja hyvänä. Hyvää oli myös se, että opas noudatteli yrityksen perustamisen kronologisia vaiheita. Olisin myös toivonut, että olisin voinut luetuttaa oppaan yrityksessä toimivalla franchising-yrittäjällä, jotta olisin saanut oppaan onnistumisesta paremman kuvan.

Oppaan onnistumisen arvioinnissa joudunkin pitkälti turvautumaan omaan arviointiini ja palautteeseen, jota sain koulussa opinnäytetyötäni esitellessäni. Oppaan hyvinä puolina nähtiin se, että opas perustui tässä raportissa oleviin asioihin ja yrittäjien haastattelussa nousseisiin asioihin. Opas noudatti suunnitelmaa hyvin eikä rönsyillyt. Henkilöstön palkkauksessa olisi voinut olla enemmän rekrytoinnista. Oppaassa mainitaan, että TE-toimistosta saa apua rekrytointiin, ja samassa yhteydessä on linkki sivuille. Tähän olisi voinut laittaa vielä lisää, esim. voisiko palkkauksessa hyödyntää työllistämistukia tai opiskelijoiden palkkausta. En kuitenkaan enää lisännyt näitä asioita oppaaseen, koska se oli mielestäni jo nyt aika laaja ja ajattelin, että näistä asioista saa tietoa tarvittaessa TE-toimistosta. Itse pidän oppaan hyvinä puolena myös asioiden etenemistä yrityksen perustamisen vaiheiden mukaan ja mielestäni opas on myös selkeä. Lisäksi oppaasta saa hyvän kuvan yrityksen perustamisesta. Olen tyytyväinen oppaaseen ja onnistuin mielestäni siinä hyvin.

Sain toimeksiantajalta palautetta vielä ennen työni julkaisemista. Opas nähtiin hyvänä kokonaisuutena. Lisätietoutta oppaaseen olisi vielä kaivattu yrityksen maksujärjestelmistä ja pankkiyhteistyön aloittamisesta esim. maksupäätte ja tilinavaus, tilityssopimuksia. Olin opasta tehdessäni miettinyt tätä asiakokonaisuutta, mutta jätin sen pois, koska käytännöt eri pankkien välillä vaihtelevat. Lisäksi eri operaattoreilla ja maksupäättepalvelun tarjoajilla on erilaisia käytäntöjä. Oppaaseen olisi voinut laittaa, jotain yleistä yrityksen tilin avauksesta ja tilityssopimuksista. Jatkossa opasta, voisi päivittää tältä osin. Lisäksi pieniä muutoksia tuli oppaan asiasisältöihin niin, että yrityksen tiedot päivittyivät ajantasaisiksi ja mahdolliset asia virheet korjaantuivat.

4.3 Jatkoimenpiteet

Raporttiosuutta tehdessäni huomasin miten tärkeä hyvä liiketoimintasuunnitelma on yrityksen perustamisessa. Liiketoimintasuunnitelmaan voidaan kirjoittaa kaikki yrityksen perustamisen vaiheet. Lisäksi suunnitelma voi noudattaa yrityksen perustamisen prosessin vaiheita. Liiketoimintasuunnitelma antaakin kokoavan viitekehyksen yrityksen perustamiselle ja kokoaa kaikki perustamisen vaiheet selkeästi yhteen suunnitelmaan.

Yritykselle voisi jatkoimenpiteinä tehdä liiketoimintasuunnitelman, joka etenisi yrityksen perustamisvaiheiden mukaan kohta kohdalta. Suunnitelmaan voisi laittaa selkeät kohdat ja asiakokonaisuudet, jotka etenisivät vaihe vaiheelta. Näin aloittavan yrittäjän olisi helppo suunnitelmaa tehdessä seurata miten yrityksen perustaminen etenee, ja kaikki tarvittavat asiat tapahtuisivat oikeassa järjestyksessä. Tämä liiketoimintasuunnitelma antaisi myös yrittäjälle jatkossa hyvän pohjan, jonka mukaan hän voisi suunnitella yritystoimintaansa.

4.4 Oma oppimiseni

Opin opinnäytetyötä tehdessäni paljon yrittäjyydestä ja yrityksen perustamisesta. Tutuksi tulivat: yrityksen perustamisen vaiheet, mitä perustamisasiakirjoja tarvitaan yrityksen perustamisessa, miten kirjanpito järjestetään ja miten henkilöstöä palkataan sekä myös liiketoimintasuunnitelma. Tämän opinnäytetyön teytyäni tiedän miten yritys perustetaan ja osaisin tarvittaessa itse perustaa yrityksen. Opin paitsi itse aiheesta, opin lisäksi tutkimuksellisen työn tekemisen prosessista ja toiminnallisen tutkimuksen tekemisestä.

Koin opinnäytetyön tekemisen mielenkiintoisena ja innostavan prosessina. Aihe oli myös mielestäni todella kiinnostava. Työtä oli mukava tehdä, vaikka se aiheuttikin tosihaasteita. Yllätyin projektin laajuudesta ja aikaavievyydestä. Alussa suunnittelin tekeväni työni puolessa vuodessa, mutta loppujen lopuksi projekti vaati vuoden. Osittain tämä johtui siitä, että opiskeluissani oli muitakin suoritettavia kursseja tämän opinnäytetyön lisäksi. Toinen syy oli, että tiedon etsiminen saattoi kestää kauankin, ja asioiden kypsyttely ja pohtiminen, teorian rajaus yms. vaativat aikaa. Yrityksen perustaminen sisältää myös monia vaiheita ja siihen liittyy monia asioita esim. yritysmuodot, kirjanpito ja verotus. Aihepiiri oli todella laaja, joten jouduinkin miettimään paljon työn rajasta. Kaiken kaikkiaan koin kuitenkin työn tekemisen antoisana ja mielenkiintoisena projektina.

Lähteet

Aaltonen, Suvi. Franchising - Liiketoiminnan käynnistämiseen vaadittavat toimenpiteet ja haasteet organisaatiossa Case Tourin cars finland 2013 Opinnäytetyö Turun Ammattikorkeakoulu

Blerina, Gashi. Näkökulmia franchising-yrittäjyyteen 2013 Opinnäytetyö Laurea-ammattikorkeakoulu

Ilarin, Daniel & Kubrin, Thomas & Marchesin, Heinz 2000. Ideasta kasvuyritykseksi: käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Suom. Maarit Tillman WSOY, Helsinki

Johansson, Heikki. 2014. Yrityksen perustaminen – Perusta yritys 45 minuutissa. Tuotantotalouden verstaas. Päivitetty 2014 [Http://www.tuotantotalous.com/yrityksen-perustaminen-perusta-yritys-45-minuutissa/](http://www.tuotantotalous.com/yrityksen-perustaminen-perusta-yritys-45-minuutissa/). Luettu 29.3.2015

Kela 2015 työterveyshuolto. Päivitetty 12.03.2015. [Http://www.kela.fi/yhteystiedot-tyoterveys-huolto](http://www.kela.fi/yhteystiedot-tyoterveys-huolto). Luettu 23.3.2015

Laakso, Henri 2005. Franchising: malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen. Edita, Helsinki.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi. 2013 Yritysrahoitus. Edita, Helsinki.

Patentti ja rekisterihallitus 2014a. Kaupparekisteri yrityksen perustaminen. Päivitetty 19.9.2014. [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html). Luettu 9.3.2015.

Patentti- ja rekisterihallitus 2014b. Osakeyhtiön perustaminen. Päivitetty 12.8.2014 [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html). Luettu 15.03.2015.

Patentti ja rekisterihallitus 2014c. Yksityinen elinkeinon harjoittaja. Päivitetty 12.8.2014 [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html). Luettu 23.3.2015.

Prinkin materiaalit 2014. Prink-online. Päivitetty 2014. [Http://prinkonline.fi/#&panel1-2](http://prinkonline.fi/#&panel1-2). Luettu 15.3.2015

Raatikainen, Leena. 2012 Liikeideasta liikkeelle. Edita, Helsinki

Savolainen, Hanna & Suojanen, Kalevi & Vanhanen, Pekka 2008. Opi oikeutta 2 KS-Kustannus, Helsinki.

Suomen riskienhallinta yhdistys 2015. Nelikenttäanalyysi-SWOT Päivitetty 2015. [Http://www.pk-rh.fi/index.php?pa=swot](http://www.pk-rh.fi/index.php?pa=swot). Luettu 13.04.2015.

Suomen yrittäjät 2014a. Franchising yrittäjyys. Päivitetty 30.01.2014. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/franchising/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/franchising/). Luettu 30.1.2015.

Suomen yrittäjät 2014b. Perustamistoimet toiminimi. Päivitetty 01.07.2014. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/). Luettu 30.1.2015.

Suomen yrittäjät 2014c. Yrityksen rahoitus. Päivitetty 30.1.2014 [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/). Luettu 17.9.2014.

Suomen yrittäjät 2014d. Yrityksen rekisteröinti. Päivitetty 30.01.2014. [Http://www.yrittajat.fi/minustako_yrittaja/rekisterointi](http://www.yrittajat.fi/minustako_yrittaja/rekisterointi). Luettu 17.9.2014

Suosalo, Kaisa. Franchising-yrittäjyyden erityispiirteet R-kioskiyrittäjien näkökulmasta 2012 Opinnäytetyö CENTRIA Ammattikorkeakoulu Liiketalouden koulutusohjelma

Taloushallintoliitto 2015 kirjanpidon ABC. Päivitetty 1.2.2015. [Http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/](http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/). Luettu 15.3.2015.

TE -palvelut 2015. Starttiraha. Päivitetty 25.2.2015. [Http://beta.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html](http://beta.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 1.3.2015.

Työsuojelu hallinto.2015. Työsopimus. Päivitetty 5.3.2015 [Http://www.tyosuojelu.fi/tyosopimus](http://www.tyosuojelu.fi/tyosopimus). Luettu 31.3.2015.

Uusyrityskeskus 2014. Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle. Päivitetty 1.1.2015. [Http://www.perustamisopas.fi/](http://www.perustamisopas.fi/). Luettu 20.2.2015

Uusyrityskeskus. 2015a. Näin perustat yrityksen. Päivitetty 2014. [Http://uusyrityskeskus.fi/n%C3%A4-perustat-yrityksen](http://uusyrityskeskus.fi/n%C3%A4-perustat-yrityksen). Luettu 31.3.2015

Uusyrityskeskus. 2015b. starttiraha Päivitetty 20.1.2015. [Http://www.uusyrityskeskus.fi/starttiraha](http://www.uusyrityskeskus.fi/starttiraha). Luettu 28.02.2015.

Verohallinto. 2015a. Arvonlisävero velvollisen opas. Päivitetty 26.6.2014. [Https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverovelvollisen_opas%2833102%29](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverovelvollisen_opas%2833102%29). Luettu 15.3.2015.

Verohallinto 2015b. Osakeyhtiönperustaminen. Päivitetty 5.9.2014. [Https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Perustaminen](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Perustaminen). Luettu 5.3.2015.

Verohallinto 2014c. Yrityksen perustaminen. Päivitetty 30.10.2014. [Https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Perustaminen](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Perustaminen). Luettu 15.3.2015.

Viitala, Riitta & Jylhä, Eila 2013. Liiketoimintaosaaminen : menestyvän yritystoiminnan perusta 6 painos Edita, Helsinki

Yritys-Suomi. 2014a. Verotilipalvelu. Päivitetty 26.8.2014. [Http://www.yrityssuomi.fi/palvelu/-/julkaisu/verotilipalvelu](http://www.yrityssuomi.fi/palvelu/-/julkaisu/verotilipalvelu). Luettu 15.3.2015.

Yritys-Suomi. 2015b. Yrittäjyys testi Päivitetty 15.3.2015. [Http://oma.yrityssuomi.fi/entrepreneur-test](http://oma.yrityssuomi.fi/entrepreneur-test). Luettu 20.3.2015

Yritys-Suomi. 2014c.Liiketoimintasuunnitelma. Päivitetty 2014 [Https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma](https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma). Luettu 20.3.2015

Yritys ja yhteisötietojärjestelmä YJT 2015. Päivitetty 2014. <https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/lomakkeet-lomaketunnusten-mukaan>. Luettu 15.3.2015.

Yritystutkimuskeskus ry. 2014. Lomakkeet. Päivitetty 2014. http://yritystutkimusry.fi/?page_id=9. Luettu 12.3.2015

Zervant taloushallinnon Blogi. 2014. Osakeyhtiö vai toiminimi kumpi kannattaa perustaa. Päivitetty 27.2.2014. <http://www.zervant.com/fi/news/osakeyhtio-vai-toiminimi-kumpi-kannattaa-perustaa/>. Luettu 19.3.2015.



Princk

Opas aloittavalle yrittäjälle

Sisällys

1	Alkusanat	1
2	Yrittäjän ominaisuuksia	2
3	Franchising-yrittäjyys ja Prinkin esittely	3
3.1	Franchising-yrittäjyys	3
3.2	Prink	4
3.3	Yrittäjyys Prinkissä	5
4	Yrityksen perustamisen vaiheet	6
5	Liiketoimintasuunnitelma	7
6	Rahoitus	8
7	Starttiraha	9
8	Yrityksen perustamisen valmistelevat	10
8.1	Markkinoinnin suunnittelu	10
8.2	Liiketila	11
9	Yritysmuodot ja perustamistoimet	12
9.1	Yritysmuotojen vertailua	12
9.2	Toiminimi	13
9.3	Toiminimen perustaminen	14
9.4	Osakeyhtiö	15
9.5	Osakeyhtiön perustaminen	16
10	Kirjanpito ja laskutus	17
10.1	Yrityksen kirjanpidon järjestäminen	17
10.2	Arvonlisävero	18
10.3	Laskumerkinnät	18
11	Henkilöstöasiat	19
11.1	Palkan sivukulut	20
11.2	Työterveyshuolto	20

12	Yrityksen ja yrittäjän vakuutukset	21
13	Lopuksi	22
	Lähteet	23
	Hyödyllisiä linkkejä	1
	Yritystoiminnan lait	2
	Prink-myyvälän perustamisen kustannukset	3
	Esimerkki kannattavuuslaskelmasta	4
	Aloittavan yrittäjän muistilista	5

1. Alkusanat

Tämä opas on tarkoitettu sinulle, joka olet aloittamassa Prink-yrittäjänä. Yrittäjyys on haastavaa mutta palkitsevaa. Yrittäjänä vastaat itse omasta liikkeestäsi ja työtehtäväsi ovat vaihtelevia. Ketjulta saat kuitenkin tukea yrittäjyyteen. Lisäksi franchising-yrittäjyys on helppo tapa aloittaa yrittäjyys, koska se mahdollistaa yritystoiminnan aloittamisen ilman omaa liikeideaa. Prink-myymälän avaaminen onkin yksinkertaista, sillä ryhmä ammattilaisia hoitaa kaiken olennaisen: auttaa parhaan sijainnin löytämisessä, suunnittelee ja asentaa sisustuksen, sekä neuvoa kaupan perustamiseen liittyvissä yksityiskohdissa siinä määrin, että franchising-yrittäjä saa kaiken valmiina avaimet käteen -periaatteella.

Tässä oppaassa kerrotaan, miten yrityksen voi perustaa. Alussa on johdattelua aiheeseen eli yleistä yrittäjyydestä ja yrittäjän ominaisuuksista. Sen jälkeen on kerrottu Prinkistä ja siitä, mitä franchising-yrittäjyys on Prinkissä ja yleisesti. Luvussa neljä on havainnollistettu yrityksen perustamisen vaiheet kaaviolla, ja loppuopas etenee näiden vaiheiden mukaan. Liitteisiin on koottu myös paljon hyödyllistä tietoa, mm. hyödyllisiä sivustoja, joista saa lisätietoutta yrittäjyydestä, ja aloittavan yrittäjän muistilista, josta voi nopeasti tarkastaa onko kaikki tarvittavat asiat hoidettu.

Syyt ja motivaatio siihen, miksi juuri sinä olet päättänyt ryhtyä yrittäjäksi, voivat vaihdella paljon. Tärkeitä lähtökohtia yrityksen perustamiseen ovat yrittäjäksi aikovan oma halu, yrittäjävalmiudet ja hyvä liikeidea, joka on yritystoiminnan menestymisen perusedellytys (Suomen yrittäjät 2014).

2. Yrittäjän ominaisuuksia

Nyt kun olet perustamassa omaa yritystä, on ehkä hyvä miettiä, mitä ominaisuuksia ja millaisia taitoja yrittäjältä vaaditaan. Tärkeitä yrittäjän ominaisuuksia ovat rohkeus ja kyky ottaa hallittavissa olevia riskejä. Yhteistyökyky, ulospäinsuuntautuneisuus ja täsmällisyys ovat myös välttämättömiä ominaisuuksia asiakassuhteissa ja yhteistyökumppaneiden kanssa. Sitkeys, paineensietokyky ja vahva usko omaan yritysideaan auttavat yrittäjää vaikeinakin aikoina. Yrittäjäksi aikovalta edellytetään myös kunnossa olevaa taloutta. Myös pääomantarpeella sekä yrityksen perustamiseen ja toimintaan osallistuvien henkilöiden lukumäärällä on oma merkityksensä. (Suomen Yrittäjät 2014b.)

Yritys-Suomen sivuilta löytyy [yrittäjätesti](#).

Nyt kun olet perustamassa yritystä, kannattaa pohtia ainakin seuraavia asioita:

- Pystytkö tekemään sen mitä asiakkaat tarvitsevat?
- Miten on rahoituksen laita?
- Onko sinulla stressinsietokykyä ja uskallusta ottaa riskejä?
- Tiedätkö mitä yrittäjyys todella vaatii? (Uusyrityskeskus 2015a.)

3. Franchising-yrittäjyys ja Prinkin esittely

3.3 Franchising-yrittäjyys

Franchising-yrittäjyys tarjoaa mahdollisuuden perustaa yritys valmiilla liiketoimintamallilla tunnetun ketjun jäsenenä (Suomen Yrittäjät 2014b). Franchising onkin kahden itsenäisen yrityksen, franchising-antajan eli ketjun ja franchising-ottajan eli yrittäjän välinen sopimukseen perustuva yhteistyömalli, jossa franchising-antaja luovuttaa franchising-ottajalle menestyvän liiketoimintamallin eli konseptin käyttöoikeuden tietyin ehdoin (Laakso 2005, 33). Voidaankin sanoa, että franchising-yritykset ovat ketjuyrityksiä, joissa yrittäjä pyörittää yksikköä valmiin toimintakonseptin mukaisesti (Suomen Yrittäjät.2014b).

Kun aloitat franchising-yrittäjänä, niin teet Prinkin kassa franchising-sopimuksen. Sopimuksessa sitoudut noudattamaan yrityksen valmista liiketoimintakonseptia ja saat Prinkiltä tukea yrittäjyyteen (Prinkin antamasta tuesta ja koulutuksesta on kerrottu tarkemmin luvussa 3.2). Sopimuksen tarkoituksena on, että yrittäjä sitoutuu noudattamaan yrityksen yhtenäistä konseptia ja linjaa. Sopimuksessa on myös määritelty yrittäjän oikeudet ja velvollisuudet (Prinkin materiaalit 2014).

Käytännössä franchising-ottaja suorittaa franchising-antajalle ns. franchising-maksuja, joita vastaan se saa franchising-antajalta konseptin käyttöoikeuden, koulutuksen, jatkuvan seurannan ja ohjauksen, erilaisia tukipalveluita sekä ketjun tuomia yhteistyöetuja. Franchising-antaja ohjaa ja valvoo ketjun jäsenten toimintaa, jotta yhdenmukaisuus ja sen mukanaan tuomat edut säilyvät ja aikaansaavat tuottavaa liiketoimintaa kaikille ketjun jäsenyrityksille. Kaikki ketjuun kuuluvat yksiköt toimivat saman konseptin mukaisesti. Konseptiin kuuluu yhtenäisten tuotevalikoimien, toimintatapojen ja työvälineiden lisäksi yhdenmukainen yrityskuva eli brändi. Tavoitteena on, että asiakas saa samat palvelut samalla laatutasolla jokaisesta ketjun yksiköstä. (Suomen yrittäjät 2014a).

3.4 Prink

[Prink](#) on vuonna 2001 Italiassa perustettu yritys. Tällä hetkellä Prink on Euroopan johtava tulostintarvikeketju, jolla on 1000 myymälää 14 eri maassa ja päivittäin yli 50 000 asiakasta. Suomessa Prink on aloittanut toimintansa konseptin testauksella vuonna 2006, ja vuonna 2011 aloitettiin aktiivinen yrittäjähaku. (Prinkin materiaalit 2014.)

Liikeideana on tulostinmusteiden ja papereiden markkinointi ja myynti yhtenäistä liiketoimintakonseptia soveltaen. Ydinpalveluina ovat muste- ja laserkasetit, joiden kulutus tulee kasvamaan. Tämä johtuu monista asioista, esim. digitaalisesta valokuvauksesta ja kotitulostimien lisääntyneestä käytöstä. Asiakkaina ovat yksityishenkilöt ja yritykset. (Prinkin materiaalit 2014.)



Seuraavien vuosien aikana Prink tähtääkin kovaan kasvuun. Tavoitteena on kasvattaa myymälöiden määrää ja luoda kuluttajille mahdollisuus ostaa laadukkaita tulostustuotteita ammattitaitoiselta henkilökunnalta. Prinkin menestyksen ytimenä ovat erikoistunut liike, korkealaatuiset tuotteet, markkinarako ja sen täyttäminen, liikkeiden hyvä sijainti, tiedon jakaminen ketjussa, nuorekas dynaaminen yritys ja johto sekä markkinatutkimus ja joustavuus. (Prinkin materiaalit 2014.)

Tällä hetkellä Prinkin myymälät Suomessa sijaitsevat Hakaniemessä, Asematunnelissa, Pasilassa, Itäkeskuksessa, Tikkurilassa, Hyvinkäällä, Lahdessa ja Oulussa. Myymälöiden määrä tulee kasvamaan tulevaisuudessa. Prinkin tavoitteena on kasvattaa myymälöiden määrää 40 Suomessa. (Prinkin materiaalit 2014.)

3.5 Yrittäjyys Prinkissä

[Prinkissä](#) myymälän avaaminen on yksinkertaista, sillä ketju tarjoaa alkukoulutuksen, tuen toiminnan aloituksessa, käynnistys- ja ketjumarkkinoinnin, mainospalvelut ja myynnin tuen, kaluston ja laitteet, ostoedut, alueyksiönoikeuden, liiketoiminnan ohjauksen, jatkokoulutuksen sekä teknisen tuen. Lisäksi yrittäjä saa asiantuntevaa tukea toimitilojen parhaan sijainnin löytämiseen. (Prinkin materiaalit 2014.)

Myymälän avaaminen on mahdollista jopa neljässä viikossa. Aloitusvaiheessa saat aktiivisen tuen myymälän avauksessa. Ryhmä ammattilaisia hoitaa kaiken olennaisen; auttaa, suunnittelee ja asentaa sisustuksen sekä neuvoo kaupan perustamiseen liittyvissä yksityiskohdissa siinä määrin, että franchising-yrittäjä saa kaiken valmiina ”avaimet käteen”-periaatteella. (Prinkin materiaalit 2014.)

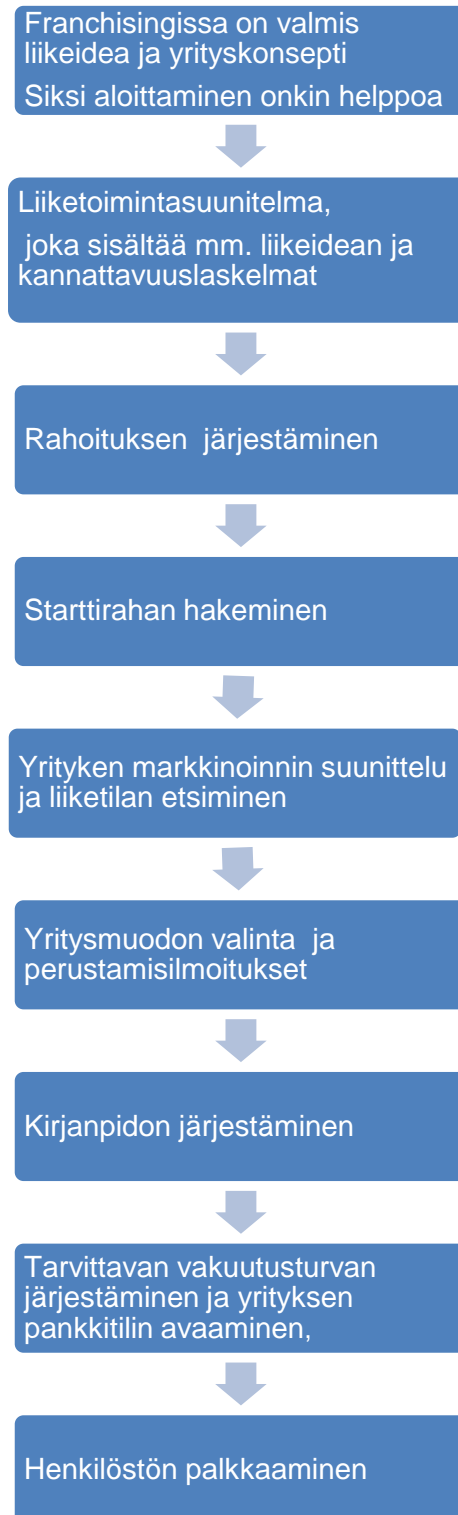


Prink tarjoaa myös teknistä tukea ja saat käyttöösi helpot ohjelmistot varastonhallintaa, laskutusta ja myyntiä varten. Prink pitää yksityiskohtaisesti silmällä paikallismainontaa, ammattiasiakaskunnan tavoittamista puhelinmyynnin avulla sekä kaupankäyntiin liittyvää tukea kilpailijoiden voittamiseksi. (Prinkin materiaalit 2014.)

Franchising-yrittäjänä tulet käymään Prinkin tuotteisiin ja myyntipisteen hallintaan liittyviä kursseja, jotta olet valmis hoitamaan omaa Prink-myyntipistettäsi ammattitaidolla. Toiminnan ja tuotteiden esittelyvaiheen jälkeen korkean luokan tietämystä uusista tuotteista ylläpitävät jaksoittaiset päivitykset. Nämä aika ajoin suoritettavat tarkastukset jatkuvat koko yhteistyöjakson ajan ja ovat perusta Prinkin ammattimaisen maineen takaamiselle. (Prinkin materiaalit 2014.)

4. Yrityksen perustamisen vaiheet

Seuraavassa kaaviokuvassa on esitelty yrityksen perustamisen vaiheet. Kaaviokuva on muokattu Uuyrityskeskukseen ja Yritys-Suomen yrityksen perustamisen vaiheiden mukaan.



5. Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta. Hyvä liiketoimintasuunnitelma luo pohjan yrityksen perustamiselle. Se kuvaa sitä, miten liikeideaa toteutetaan käytännössä. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 11.) Liiketoimintasuunnitelmista on olemassa erilaisia malleja. Yhteistä niille kaikille on, että niissä on liikeidea ja joku analyysi yrityksen vahvuuksista ja heikkouksista, esim. [SWOT](#)-analyysi. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi tuotteen ominaisuudet, asiakasryhmät, markkinoiden kilpailutilanne, yrittäjän tai yrittäjien koulutus ja osaaminen sekä miten yritys aikoo markkinoida. Lisäksi hyvässä suunnitelmassa tuodaan esille myös riskitekijät, jotka estävät yrityksen menestymistä. Suunnitelmat sisältävät laskelmia yrityksen perustamisesta yms. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 11.) Liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen työkalu yrityksen perustamisessa ja se konkretisoi yrityksen perustamisen vaiheet.

Prinkillä on käytössä liiketoimintasuunnitelma pohja aloittavalle yrittäjälle. Suunnitelmapohja on luottamuksellinen, koska siinä on kerrottu markkinoista ja kilpailijoista, tuotteista ja palveluista sekä liikeideasta yksityiskohtaisesti. Tähän liiketoimintasuunnitelmaan kirjataan myös yrittäjän osaaminen, jotta se ja mahdollinen koulutuksen tarve voidaan ottaa toiminnassa huomioon. Prink antaa yrittäjälle suunnitelman pohjan, jonka perusteella yrittäjä tekee liiketoimintasuunnitelman. Prink ei tarjoa valmista liiketoimintasuunnitelmaa yrittäjälle.

Liiketoimintasuunnitelmat sisältävät laskelmia, koska liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan myös rahoitushakemuksissa, esim. lainahakemukset, yritystuet tai starttirahahakemus. Tässä apuna voi käyttää [Yritystutkimus ry:n lomakkeita](#): tulossuunnitelma, jossa yrityksen tuloksen kehitystä arvioidaan suunnitelman muodossa kolmeksi vuodeksi eteenpäin, rahoitussuunnitelma, kassabudjetit ja lainat (Yritystutkimus ry 2015). Myös Uusyrityskeskuselta löytyvät [rahoitus](#)- ja [kannattavuus](#)laskelmat. Esimerkki kannattavuuslaskelmasta löytyy myös liitteistä.

Prinkillä on käytössä Finveran tulossuunnitelma, (löytyy edellisestä linkistä yritystutkimus ry:n lomakkeita) ja Finnvera vaatii tämän rahoitushakemukseensa. Rahoitussuunnitelmaa voi myös käyttää kun selvittää yrityksen rahoitustarvetta kannattavuuslaskelmalla.

6. Rahoitus

Ennen yrityksen perustamista on selvitettävä [rahoitustarve](#) esim. rahoituslaskelman avulla. Nämä laskelmat sisältyvät usein liiketoimintasuunnitelmaan, josta kerrottiin edellisessä luvussa. Yritystä perustettaessa on tärkeää selvittää, kuinka paljon rahaa tarvitaan, ja mistä ja mihin hintaan sitä on saatavilla. Kannattaa myös pitää huolta, että rahoitus riittää perushankintojen lisäksi yritystoiminnan pyörittämiseen ja yrittäjän palkkaan n. 6 - 12 kuukautta aloittamisen jälkeen. (Suomen yrittäjät 2014c.) Liitteenä laskelma Prink-yrityksen perustamiskuluista (Liite 3). Luvussa Henkilöstön palkkaaminen ja rekrytointi on kerrottu palkkauksen kuluista.

Rahoituksen suunnittelussa on huomioitava myös yrityksen rahoitusrakenne eli mikä on oman ja vieraan pääoman suhde. Omalla pääomalla tarkoitetaan yrittäjän omia sijoituksia eli omarahoitusta ja yrityksen toiminnasta kertynyttä voittoa. (Suomen Yrittäjät 2014c.) Yrittäjä voi sijoittaa toimintaan omaa rahaansa tai muuta omaisuutta ([apportti](#)) (Uusyrittäjäkeskus 2014c). Yrityksen liiketoiminta sitoo pääomaa. Tästä syystä on suositeltavaa, että alkavaan yritykseen sijoitetaan riittävästi rahaa toiminnan kulujen kattamiseksi (Suomen Yrittäjät 2014c).

[Yrityksen tärkein vieraan pääoman](#) lähde ovat pankit. Lainatarjouksia kannattaa kysyä aina useasta eri pankista. Vakuudet ovat myös tärkeä osa rahoitussuunnittelua. Luoton vakuudeksi vaaditaan yleensä reaalivakuutta, esim. kiinteistökiinnityksiä tai asunto- tai pörssiosakkeita. Valtion erityisrahoituslaitoksia aloittaville yrittäjille ovat: [Finnvera Oyj](#) ja Suomen Teollisuussijoitus. Vakuutusyhtiöt myöntävät myös lainoja, mutta ne ovat yleensä mahdollisia vasta kun yritystoimintaa on ollut muutamia vuosia esim eläkevakuutusyhtiöiden myöntämä TEL-takaisinmaksulaina. (suomen yrittäjät rahoitus .2014c.)

Yritystoimintaa varten on mahdollisuus saada julkisista varoista erilaisia avustuksia.

EU-varojen tiedotus, haku ja myöntäminen on jaoteltu useaan paikkaan:

- Tutkimusasioissa: TEKES
- Aluetukiasioissa: Maakuntaliitot, TE-keskukset (eli työvoimatoimistot)
- Koulutusasioissa: TE-keskukset ja CIMO opetushallituksessa
- Luottolaitokset (mm. Euroopan investointipankki ja Euroopan investointirahasto)
- Euroneuvontakeskukset, Finpro, kauppakamarit
- Ulkoministeriön Eurooppa-tiedotus (suomen yrittäjät.2014c.)

7. Starttiraha

Starttiraha on aloittavan yrittäjän tuki ja se on valtion myöntämää harkinnanvaraista toimeentulotukea yrittäjälle. Starttirahaan on oikeutettu, jos ei saa muita tukia eikä alkavan yritystoiminnan tulojen lisäksi, ole muita tulonlähteitä. Starttiraha maksetaan yrittäjälle elinkustannuksia varten ja sillä turvataan toimeentuloa aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttaminen kestää, kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan. Raha on henkilökohtaista, verotettavaa tuloa. Starttirahaa voidaan myöntää myös useammalle yrittäjälle, jotka työskentelevät samassa yhtiössä. Starttirahan tarkoituksena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä ja omaehtoista työllistymistä. (Uusyrittäjäkeskus 2015b.)

[Starttirahaa haetaan](#) Työ- ja Elinkeinotoimistosta eli entisestä työvoimatoimistosta. Starttirahaa voi hakea TE-toimistolta [verkkopalvelussa](#) tai lomakkeella, jossa selvitetään mm. yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma (TE-palvelut 2015). TE-toimisto voi pyytää lausunnon ulkopuoliselta asiantuntijalta starttirahahakijan suunnitellun yritystoiminnan kannattavuudesta. Uusyrittäjäkeskukset antavat tarvittaessa lausuntoja Työ- ja Elinkeinotoimistoille (Uusyrittäjäkeskus 2015b).

TE -toimisto myös päättää, myönnetäänkö hakijalle starttiraha. Tuen myöntämisen edellytyksinä ovat, että yrittäjyys on päätoimista ja se on hakijalle sopiva vaihtoehto työllistyä, ja että yrittäjällä on riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan, esim. yrittäjäkokemusta tai -koulutusta sekä mahdollisuudet kannattavaan yritystoimintaan yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta. (TE -palvelut, 2015.)

TE -toimistosta saa tietoa koulutuksista, jotka on suunnattu yrittäjäksi aikoville. Yrittäjäkoulutuksiin voi myös yhdistää joustavasti starttirahan. (TE -palvelut.2015.)

Päätöksessä otetaan huomioon alan yritysten kilpailutilanne ja uuden yritystoiminnan tarve. Yritystoimintaa ei ole aloitettu eli yritystä ei ole rekisteröity ennakkoperintärekisteriin ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. Tämän vuoksi starttirahaa ei myönnetä takautuvasti. (TE -palvelut, 2015.)

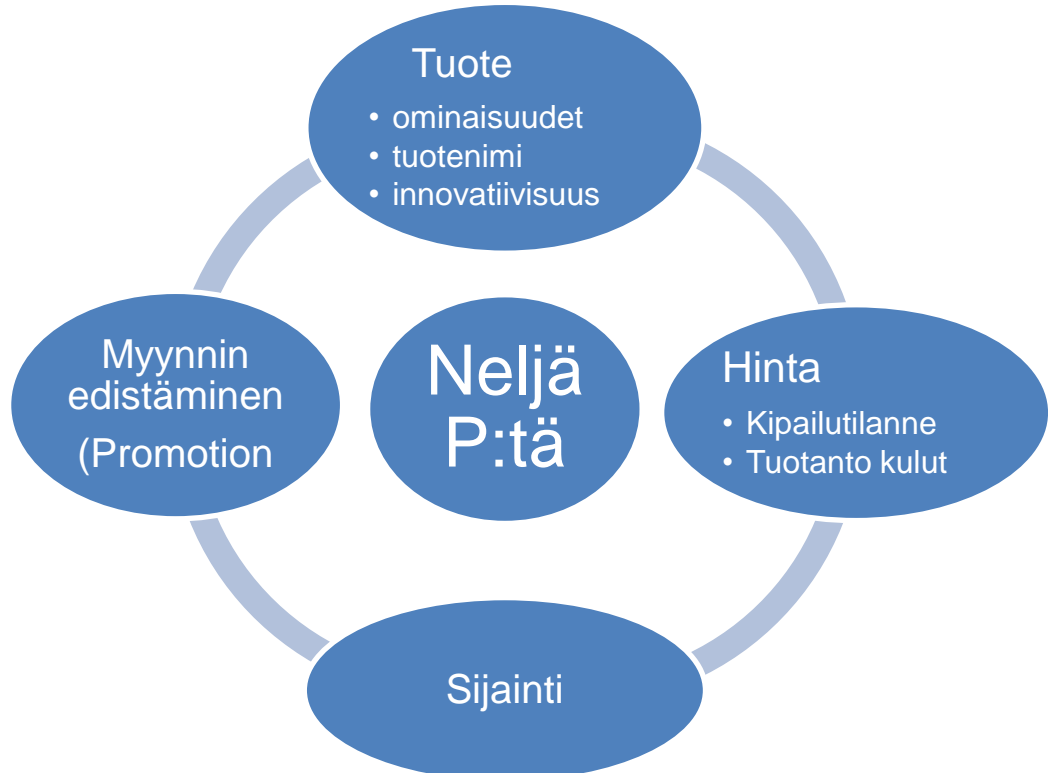
8. Yrityksen perustamisen valmistelevat

8.1 Markkinoinnin suunnittelu

Prinkiltä saat apua ja tukea markkinointiin. Markkinointistrategia rakennetaan yhdessä Prinkin kanssa, ja Prink suunnittelee mainosmateriaaleja sekä tarjoaa neuvoja markkinointiin jäsenilleen. Voit kääntyä Prinkin markkinointi- ja viestintä vastaavan puoleen aina, kun haluat neuvoja mainontaan liittyvissä asioissa. (Prinkin materiaalit 2014.)

Markkinoinnin apuna käytetään markkinointisuunnitelmaa. Markkinointisuunnitelma voi sisältyä liiketoimintasuunnitelmaan. Prinkin liiketoimintasuunnitelmassa on huomioitu kilpailijoiden merkitys alueella. Tässä kohdassa on hyvä palata liiketoimintasuunnitelmaan ja miettiä markkinointia vielä yksityiskohtaisemmin aloittavan yrityksen kannalta. (Prinkin materiaalit 2014.)

Markkinoinnin suunnittelun apuna voidaan käyttää markkinointimix-mallia eli neljän P-mallia (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 17).



Myynnin edistämiseksi tarkoitetaan kaikkia niitä keinoja ja välineitä, joilla yritys voi viestiä tuotteestaan. Siihen kuuluvat mm. mainonta, eri medioissa, myyntikampanjat, PR (public relations), puskaradio eli asiakkaiden viestit toisilleen ja viestintä myyntipisteessä. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 17).

Erilaisia medioita ovat

Lehdet: sanomalehdet, paikallis- ja ilmaisjakelulehdet sekä aikakauslehdet

Internet, kotisivut, sosiaalisen median välineet

Televisio ja **radio**

Ulko- ja liikemainosvälineet

8.2 Liiketila

Liiketila valitaan yhdessä Prinkin edustajan kanssa. Liiketilan on oltava keskeisellä sijainnilla, niin että sinne on helppo saapua autolla ja kävellen. Alueella on oltava kuluttajia sekä yritysasiakkaita. Liiketilan koko 20-50 m² ja pieni varasto. (Prinkin materiaalit 2014.) Liiketilan sijainti vaikuttaa myös henkilöstön määrään. Jos liiketila sijaitsee kauppakeskuksessa, niin tämä vaikuttaa liikkeen aukioloaikoihin. Aukioajat puolestaan vaikuttavat henkilöstön määrään. Henkilöstön palkkauksesta, siinä huomioitavista asioista ja sen kustannuksista kerrotaan luvussa Henkilöstöasiat.



9. Yritysmuodot ja perustamistoimet

9.1 Yritysmuotojen vertailua

Yritystä perustettaessa on valittava yritysmuoto mietittävä tarkkaan. Yritysmuotojen välillä eroina ovat mm. perustajien määrä, pääoman saatavuus, vastuunjako, jatkuvuus, voiton ja vastuun jakaminen sekä verotus. Yrityksen tulevan toiminnan luonne vaikuttaa myös olennaisesti yritysmuodon valintaan. (Uusyrittäjäkeskus 2015a.)

Toiminimi on yritysmuodoista yksinkertaisin ja helppo perustaa. Toiminimi sopii usein aloittavan pienyrittäjän yritysmuodoksi (Uusyrittäjäkeskus 2015a.) Suuret yritykset taas ovat poikkeuksetta osakeyhtiöitä. Osakeyhtiö onkin yhtiömuodoista kehittynein ja monimutkaisin. (Niskanen & Niskanen 2013, 12.)

Toiminimen plussat ja miinukset

- + Helpompi henkilöverotus
- + Perustamisilmoitus 105€
- Omistaja on itse vastuussa yrityksestään ja vastaa henkilökohtaisesti yrityksen veloista
- Toiminimen kasvaessa verotus kiristyy

Osakeyhtiön plussat ja miinukset

- + Yhtiö kantaa riskin ja vastaa yrityksen. veloista
- + Verotuksen suunnittelu on helpompaa
- + Markkinointi helpompaa tai ainakin uskottavampaa
- Enemmän byrokratiaa (hallitus, pöytäkirjat etc.)
- Osakepääoma 2500€

(Zervant taloushallinnon Blogi 2014.)

9.2 Toiminimi

Vaikka liiketoiminnasta tehdäänkin kirjanpito ja sille on saatettu rekisteröidä nimikin, ei toiminimi ole yrittäjästä erillinen ”oma” oikeushenkilönsä. Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee kaikki sitoumuksensa ja solmii sopimukset omalla nimellään. (Niskanen & Niskanen 2013, 12.)

Toiminimen omaisuus ei ole erillistä yrittäjän henkilökohtaisesta omaisuudesta muutoin kuin kirjanpidollisesti (Suomen yrittäjät 2014b). Siten toiminimellä toimiva elinkeinonharjoittaja vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista, myös yrityksen veloista, henkilökohtaisella omaisuudellaan (Niskanen & Niskanen 2013, 12). Vastuu veloista tarkoittaa, että velkoja, joka haluaa periä saatavansa ulosoton kautta, voi pyytää ulosmittaamaan myös yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta yrityksen velasta. Velkojalla ei ole velvollisuutta periä saatavaa ensin liikeomaisuudesta edes silloin, kun liikeomaisuus riittäisi velan maksuun. (Suomen yrittäjät 2014b.)

Vastaavasti toiminimiyrittäjällä on mahdollisuus nostaa yrityksestä varoja niin halutesaan. Toiminimeä käyttävä yrittäjä toimii yksityisenä elinkeinonharjoittajana ja päättää yksin yrityksensä asioista. Toiminimen omaisuus on yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta. Yrityслиikkeen varat ja velat on kuitenkin kirjanpidollisesti pidettävä erillään yrittäjän muista varoista ja veloista. Toiminimi ei maksa yrittäjälle palkkaa, vaan yrittäjä ottaa liikkeestään rahaa yksityisottona, ja toiminimen nettotulo verotetaan omistajan tulona. Verotuksessa tämä tulo kuitenkin jaetaan pääomatuloihin ja ansiotuloihin. (Niskanen & Niskanen 2013, 12.)

Lainsäädännössä ja verotuksessa käytetään toiminimiyrittäjästä termiä liikkeen- ja ammatinharjoittaja. Lainsäädännössä toiminimellä tarkoitetaan sen sijaan yrityksen nimeä. (Patentti ja rekisterihallitus 2015c.)

9.3 Toiminimen perustaminen

Toiminimen perustaminen ei edellytä erillistä perustamisasiakirjaa tai muitakaan perustamismuodollisuuksia, vaan perustamiseen riittää ilmoitus [kaupparekisteriin](#). Toiminnan aloittamisesta tehdään ilmoitus perustamisilmoituslomakkeella Y3. Lomakkeella voi ilmoittautua mm. arvonlisäverovelvolliseksi, ennakoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja kaupparekisteriin. Ilmoituksen tiedot välittyvät Verohallinnolle ja Patentti- ja rekisterihallituksen pitämään kaupparekisteriin. (verohallinto yrityksen perustaminen 2014c.) Lomakkeen voi tulostaa [Patentti- ja rekisterihallituksen kotisivuilta](#) tai [YTJ-palvelussa](#). Lomakkeen voi myös noutaa mm. PRH-palvelupisteestä tai verotoimistosta. Perustamisilmoitus on maksullinen. Maksu maksetaan etukäteen, ja kuitti liitetään ilmoitukseen. (Patentti ja rekisterihallitus 2014a.)

Kaupparekisteri on julkinen rekisteri, johon merkitään yrityksiä koskevat tiedot. Yrityksen on ilmoitettava kaupparekisteriin sekä ilmoitettava kaupparekisteritietojensa muutokset, ja toimitettava tilinpäätöstietonsa kaupparekisteriin. (Patentti- ja rekisterihallitus.2014a.)

Perustamisilmoituksella (lomake Y3) ilmoitetaan yrityksen toimiala, joka kertoo millä alalla yritys toimii ja mitä yritys tekee. Tietojärjestelmiin voidaan määritellä vain yksi toimiala (päätoimiala), joka näkyy esim. YTJ-palvelussa. Yrityksen toimintaan voi sisältyä muutakin toimintaa, joka ilmenee perustamisilmoitukselle kirjatusta toimialasta. Päätoimiala on ilmoitettava [tilastokeskuksen toimialaluokituksen](#) mukaisesti. (verohallinto 2014c.)

Yrittäjä saa perustamisilmoituksen perusteella [Y-tunnuksen](#). Henkilöllä voi olla vain yksi Y-tunnus, joten jos olet aiemmin harjoittanut yritystoimintaa, on sinun käytettävä samaa Y-tunnusta kuin aiemminkin. Tällöin kaupparekisteriin ilmoitaudutaan lomakkeella Y6 (Patentti ja rekisterihallitus 2014a.)

Kun yrittäjä on merkitty verohallinnon ennakoperintärekisteriin, hänen on huolehdittava veroistaan maksamalla ennakoveroa. Lomakkeella Y3 ilmoitetaankin ensimmäisen tilikauden arvioitu liikevaihto, arvio verotettavasta tulosta sekä muut tulot kalenterivuonna. Näiden tietojen perusteella verohallinto laskee [ennakkoveron määrän](#) ja lähettää ennakoveron maksulomakkeet. Veron määrään vaikuttavat kaikki yrittäjän kalenterivuoden aikana saamat tulot. Jos saat tuloja useasta eri paikasta, on suositeltavaa täyttää [Verokorttihakemus ja ennakoverohakemus -lomake \(5010\)](#). (Verohallinto 2014c.)

Lupien puolesta toiminnan voi yleensä aloittaa heti, kun perustamisilmoitus Y3 on tehty, ellei toiminta ei ole luvanvaraista. (esim. taksiliikenne, sähköurakointi, sosiaali- ja terveyspalvelut, alkoholin valmistus sekä pankki- ja vakuutustointiminta). Liikkeen avaaminen ja käytännön järjestelyt vievät kuitenkin aikaa. Prinkillä toiminnan voi aloittaa 1 kk kuluttua sopimusten kirjoittamisesta.

Vinkki:

Verotoimistoon voi ja kannattaakin varata aika yrityksen verotusasioiden hoitamista varten.

Tilitoimistoista ja kirjanpitäjältä saa myös apua yrityksen perustamislomakkeisiin.

9.4 Osakeyhtiö

[Osakeyhtiön](#) voi perustaa yksi tai useampi henkilö, ja se voi olla yksityinen tai julkinen. Julkisen osakeyhtiön osakkeet voidaan noteerata pörssissä. [Osakeyhtiölain](#) mukaan yksityisen osakeyhtiön osakepääoma on oltava vähintään 2500€ ja julkisen osakeyhtiön vähintään 80 000 €. Yleensä osakepääoma jakaantuu useisiin pienempiin saman arvoisiin osiin, joita kutsutaan osakkeiksi. (Niskanen & Niskanen 2013, 12.)

Osakeyhtiössä korkeinta päätösvaltaa käyttää yhtiökokous, johon osakkaat kutsutaan koolle vähintään kerran vuodessa. Yhtiökokous valitsee osakeyhtiölle hallituksen, joka nimittää yhtiölle toimitusjohtajan. Yhtiökokouksessa päätökset tehdään enemmistöperiaatteella. Yleensä osakkailta on samanlainen äänioikeus, mutta joillain yhtiöillä voi myös olla erilaisia osakesarjoja, jotka tuottavat erilaisen äänimäärän yhtiökokouksessa. Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen, jolta verotetaan tuloksestaan verokanta. (Niskanen & Niskanen 2013, 12.) Sen toiminnan tulos siis verotetaan yhtiön tulona, eikä tulo suoraan vaikuta yksittäisen osakkaan verotukseen (Verohallinto 2015b).

Osakeyhtiön virallisen tilinpäätöksen osoittama voitto tai osa siitä voidaan jakaa vuosittaisena osinkona osakkaille heidän osakeomistuksensa mukaan. Osingonsaajan verotus voi riippua siitä, onko osinkoa jakava yhtiö yksityinen vai julkinen osakeyhtiö. Lisäksi verotukseen vaikuttaa se, onko osingon saaja yksityishenkilö vai toinen yritys. (Niskanen & Niskanen 2013, 13.)

9.5 Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan enemmän perustamisasiakirjoja kuin edellä esitetyn toiminimen perustamiseen. Osakkeenomistajien on tehtävä kirjallinen perustamissopimus, jossa on perustajien nimet ja yrityksen toiminimi. Osakeyhtiön toiminimessä on oltava yhteisötunnus "oy" tai "ab" tai sanat "osakeyhtiö" tai "aktiebolag". Nimi ei myöskään saa sekoittua alalla jo toimiviin yrityksiin ja sen on erotuttava aiemmin rekisteröidyistä toiminimistä. Katso lisätietoja [toiminimestä ja aputoiminimestä](#). (Johansson, 2014.)

Perustamisasiakirjat:

1. Perustamissopimus alkuperäisenä
2. Yhtiöjärjestys
3. Mahdollisten osakassopimusten tekeminen
4. Ilmoituslomake Y1 ja kaupparekisterin liitelomake
5. Hallituksen perustamiskokouksen pöytäkirja. (Johansson, 2014.)

Perustamissopimuksen allekirjoituksella osakkeenomistaja merkitsee perustamissopimukseen merkityn määrän osakkeita (Verohallinto 2015b). Yhtiöllä voi olla yksi tai useampia osakkeenomistajia (Patentti- ja rekisterihallitus 2014b). Perustamissopimukseen on kirjattava tilintarkastajan ja mahdollisen varatilintarkastajan nimi (Verohallinto. 2015a). Perustamissopimuksessa tai sen liitteenä on oltava yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksessä on vähintään oltava yhtiön toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Toimialan voi ilmoittaa myös yleistoimialana, joka kattaa kaiken laillisen liiketoiminnan. Yleensä siinä on myös tiedot yhtiön osakepääoman määrästä ja osakkeen nimellisarvosta.

Osakassopimus on osakkeen omistajien keskinäinen sopimus. Se on luottamuksellinen. Osakassopimuksissa sovitaan yleensä vähemmistöosakkaiden osallistumisesta yhtiön hallintoon ja johtamiseen. (Suojanen & Savolainen & Vanhanen 2011, 151.)

Osakeyhtiö on ilmoitettava [kaupparekisteriin](#) kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, muutoin perustaminen raukeaa. Tällöin osakkeiden pitää olla täysin maksettuja yrityksen pankkitilille. Yksityisen osakeyhtiön minimipääoman suuruus on 2500€. Ilmoitus tehdään Y1-lomakkeella, jonka tiedot siirtyvät kaupparekisteriin ja [verohallinnolle](#). Perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 380 euroa. Käsittelymaksu on maksettava etukäteen ja tosite liitettävä ilmoitukseen. (Patentti- ja rekisterihallitus 2014b.)

[Osakeyhtiön voi myös perustaa verkossa](#)

YTJ-palvelussa.

Tilitoimistoista saa myös apua yrityksen perustamisasiakirjojen tekemiseen.

10. Kirjanpito ja laskutus

10.1 Yrityksen kirjanpidon järjestäminen

Kaikki yritykset ovat lain mukaan kirjanpitovelvollisia. Yrittäjän kannattaa ulkoistaa kirjanpito eli ostaa palvelu tilitoimistolta, jotta hän voi itse keskittyä tulojen hankkimiseen (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014, 34). Kirjanpitäjiä ja tilitoimistoja voit etsiä Suomen Taloushallintoliitto ry:n (TAL) sivuilta, puhelinluettelon keltaisilta sivuilta tai netistä. Voit myös kysyä tarjouksia useammasta tilitoimistosta. Vertailua voi vaikeuttaa se, että tilitoimistot hinnoittelevat palveluitaan tunti- tai tosipe- rusteisesti. Mieti myös mitä muita palveluita tarvitset tilitoimistolta kirjanpidon lisäksi, kuten palkanmaksatusta yms.

Kirjanpito on sitä, että tositteet kerätään, järjestetään ja niiden tiedot rekisteröidään. Kirjanpidon tuloksen saadaan laskelmia yrityksen taloudesta. Kirjanpidon kokonaisuus muodostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, omista varoista ja veloista. Kirjanpito tuottaa tietoa yrityksen johtamista ja verotusta varten. (Taloushallintoliitto 2015.)

Kirjanpitoaineistoa ovat: kaikki tiedostot ja paperit, jotka syntyvät kun asioidaan toisten yritysten, asiakkaiden, toimittajien, pankkien, vakuutusyhtiöiden ja viranomaisten kanssa. Yrityksen perustamisesta lähtien pitääkin huolehtia siitä, että liiketapahtumia kuvaava ja koskeva aineisto kootaan ja säilytetään. (Taloushallintoliitto 2015.) Tämä aineisto voi olla myös sähköisessä muodossa. Lisätietoja kirjanpidosta löytyy: [Taloushallintoliiton kirjanpidon ABC](#)

Tositteet on myös toimitettava aikajärjestyksessä. Tiliotiedostojen tulee olla aukottomia. Myös myynnin aukottomasta kertymisestä kirjanpitoon on huolehdittava. Palkan maksamisesta seuraa uusia liiketapahtumia: verot ja sosiaaliturvamaksut on tilitettävä sekä vakuutusmaksut ja eläkemaksut maksettava. (Taloushallintoliitto 2015.)

Kirjanpitäjä ilmoittaa myös kausiveroilmoituksella verottajalle yrityksen maksamat oma-aloitteiset verot. Oma-aloitteisia veroja ovat esim. arvonlisävero ja työnantajasuoritteet. Nämä verot maksetaan [verotililtä](#), joka on Verohallinnon ylläpitämä asiakaskohtainen tili. Verotili avautuu, kun verotilille tulee ensimmäinen tilitapahtuma. (Yritys-Suomi. 2014a.) Verotilille voi kirjautua verkkopankkitunnuksilla tai Katso-tunnisteella. (Taloushallintoliitto 2015.)

10.2 Arvonlisävero

[Arvonlisävero](#) on yleinen kulutusvero – se kohdistuu lähes kaikkeen tavaroiden ja palvelujen kulutukseen. Vain arvonlisäverolaissa määriteltyjen tavaroiden ja palvelujen myynti on säädetty verottomaksi. Arvonlisäverovelvollisia ovat yleensä tavaroita ja palveluja myyvät elinkeinonharjoittajat. (Verohallinto 2015a.)

Yrittäjän on rekisteröidyttävä arvonlisäverovelvolliseksi, jos liikevaihto on yli 8 500 euroa tilikauden aikana. Rekisteröityminen tapahtuu perustamisilmoituksella. (Lomake Y3 tai Y1) Arvonlisäverot ilmoitetaan kausiveroilmoituksella ja maksetaan verotilille joko kuukausittain, neljännesvuosittain tai kerran vuodessa oman ilmoitusjaksosi mukaan.

Tavaran tai palvelun hintaan lisättävän arvonlisäveron määrän saa selville, kun veroton hinta kerrotaan tuotteen tai palvelun alv-prosentilla. Yleinen verokanta on 24%, elintarvikkeille 14 %, ja kirjoille, lääkkeille, liikuntapalveluille, elokuvanäytöksille, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien sisäänpääsylipuille, henkilökuljetuksille, majoituspalveluille ja televisio- ja yleisradiotoiminnasta saaduille korvauksille 10%. (verohallinto 2015a.)

10.2 Laskumerkinnät

Arvonlisälaki esittää tarkan luettelon pakollisista laskumerkinnöistä. Vähittäiskaupassa voidaan noudattaa kevennettyjä laskumerkintöjä. Vähintään nämä tiedot on oltava kevennettyjen laskumerkintöjen laskussa:

- laskun antamispäivä
- myyjän nimi ja arvonlisäverotunniste (Y-tunnus)
- myytyjen tavaroiden määrä ja luonne sekä palvelujen luonne
- suoritettavan veron määrä verokannoittain tai veron peruste verokannoittain

Käteisellä rahalla tapahtuneiden maksujen kassakirjanpitoa on pidettävä päiväkohtaisesti vähintään viikoittain. Muilta osin kirjanpitoa on pidettävä kuukausikohtaisesti tai neljän viikon jaksoilta. (Taloushallintoliitto 2015.)

11. Henkilöstöasiat

Työntekijän palkkaamisessa eli rekrytoinnissa perustana on työntekijän toimenkuva eli työhön kuuluvat tehtävät ja vastuut. Apua työntekijän rekrytointiin saa [TE -toimistosta](#).

Työehtosopimuslaisissa määritellään [työnantajan velvollisuudet](#). Työnantajan on noudatettava vähintään yleissitovan työehtosopimuksen määräyksiä. (TSL 2 luku 7§). Eri alat määrittävät oman palkkatason alakohtaisissa työehtosopimuksissa. TSL 2 luku 7§ työnantajan (Raatikainen. 2011). Prink myymälään palkattavien henkilöiden palkkaus määräytyy kaupan alan [TES:sin](#) mukaan

Työsopimuksen sisältö

- Työnantajan ja työntekijän koti- tai liikepaikka
- Työnteon alkamisajankohta
- Määräaikaisen työsopimuksen määräaikaisuuden peruste ja päättymisaika
- Koeajan pituus (jos koeajasta sovitaan)
- Työntekopaikka
- Työntekijän pääasialliset työtehtävät
- Työhön sovellettava työehtosopimus
- Palkan ja muun vastikkeen määräytymisen perusteet ja palkanmaksukausi
- Säännöllinen työaika
- Vuosiloman määräytyminen
- Irtisanomisaika tai sen määräytymisperuste (Työsuojelu hallinto 2015.)

[Mallilomake](#) työsopimuksen tekemiseen.

11.1 Palkan sivukulut

Työntekijän palkkakuluja arvioitaessa on huomioitava palkan päälle tulevat vakuutus- ja sotumaksut eli palkan sivukulut.

Palkan [sivukuluja](#) ovat

- [Työeläkemaksu Tyel](#) (Osan Tyelistä maksaa työntekijä, osan työnantaja.)
- [Työttömyysvakuutusmaksu](#)
- [Tapaturmavakuutusmaksu](#)
- Työnantajan ryhmähenkivakuutus (Lisätietoja voi kysyä vakuutusyhtiöstä.)
- [Sosiaaliturvamaksun](#) (työnantaja tilittää sotu-maksun yhdessä palkansaajien ennakonpidätyksen kanssa verotilin kautta, katso Kirjanpidon järjestäminen)

[Palkkalaskuri](#)

11.2 Työterveyshuolto

Työnantajalla on työterveyshuoltolain perusteella velvollisuus järjestää työntekijöilleen [ehkäisevää työterveyshuoltoa](#). Yritys voi hankkia työterveyspalvelut haluamastaan yksiköstä. Työnantaja voi myös lakisääteisen ehkäisevän työterveyshuollon lisäksi järjestää työntekijöille yleislääkäritasoista sairaanhoitoa ja muun terveydenhuollon palveluja. Työnantaja ja palveluntuottaja määrittelevät työterveyshuollon sairaanhoidon sisällön [työterveyshuoltosopimuksessa](#). (Kela 2011.)

Työterveyshuollon keinot:

- Työpaikkaselvitykset
- Terveystarkastukset
- Terveysriskien ja työn terveyttä tukevien tekijöiden arviointi
- Tyky-toiminta
- Tiedottaminen ja neuvonta
(Raatikainen 2011.)

Kela korvaa jälkikäteen puolet kustannuksista. Jos yrittäjällä on työntekijöitä, hän voi hakea samalla hakemuksella korvausta omista ja työntekijöidensä työterveyshuollon kustannuksista. (Kela 2011.)

12. Yrityksen ja yrittäjän vakuutukset

Lain mukaan yrittäjä on veloitettu ottamaan yrittäjän [eläkevakuutuksen](#) (YEL). Vakuutus tarjoaa yrittäjälle vanhuuseläkkeen, mahdollisuuden saada ammatillista kuntoutusta ja turvaa työkyvyttömyyden varalle. Vakuutus sisältää myös perhe-eläkkeen ja mahdollisuuden siirtyä osa-aikaeläkkeelle. YEL -vakuutus on otettava kuuden kuukauden kuluessa yritystoiminnan alkamisesta, kun yritystoiminta on jatkunut yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta. Eläketurvakeskus (ETK) valvoo yrittäjien työeläkevakuuttamista. Lakisääteisen tapaturmavakuutuksen ulkopuolelle jäävät yrittäjät voivat vakuuttaa itsensä vapaaehtoisella yrittäjien tapaturmavakuutuksella. (Yritys-suomi 2015.)

Muita vapaaehtoisia vakuutuksia ovat:

- Omaisuusvakuutukset, joilla voidaan vakuuttaa yrityksen kiinteistöt sekä käyttö- ja vaihto-omaisuus.
- Keskeytysvakuutukset, jotka korvaavat liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuneita menetyksiä, esim. menetettyä myyntikatetta, muuttuvia palkkoja tai vahingosta aiheutuneita ylimääräisiä kuluja.
- Vastuuvakuutukset, jotka korvaavat vahinkoja, joista vakuutettu on voimassa olevan oikeuden mukaan vastuussa. Vastuuvakuutuksia ovat esimerkiksi toiminnan vastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus ja kiinteistönomistajan vastuuvakuutus.
- Oikeusturvavakuutus korvaa välttämättömiä ja kohtuullisia asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja yrityksen toimintaa koskevissa riitatilanteissa. (Yritys-suomi 2015.)

Vapaaehtoisia vakuutuksia kannattaa harkita, koska niillä voi torjua yritystoiminnan riskejä. Lisäksi vakuutukset kannattaa ottaa heti yritystoimintaa aloitettaessa, koska vakuutusturva alkaa vakuutuksen ottamisen päivästä. Vakuutuksista voi kysyä lisää omasta vakuutusyhtiöstä. [Riskienhallinta](#)

13. Lopuksi

Nyt kun olet tutustunut tähän oppaaseen toivon, että tästä oli hyötyä sinulle. Toivon että sait tietoutta ja vinkkejä oman yrityksesi perustamiseen sekä tukea päätökseen yrityksen perustamisesta. Oppaan perusajatus oli antaa selkeä kuva yrityksen perustamisesta, sen vaiheista sekä antaa myös tietoutta siitä mistä saa lisätietoja yrityksen perustamisen asioissa.

Tämä opas on peruspaketti ja asioita on pyritty käsittelemään selkeästi ja ytimekkäästi. Linkkien takaa löytyy lisää tietoutta ja monessa kohdassa on mainittu mistä tarvittaessa saa lisätietoutta. Toivottavasti tästä on hyötyä sinulle.

Yrityksen perustaminen on iso päätös ja toivon, että sait tästä oppaasta tukea päätökseesi. Jos päätit ryhtyä yrittäjäksi, niin onnittelut sinulle siitä. Jos päätit vielä harkita asiaa, niin ehkä ajankohta ei ollut sopiva tai jokin muu syy muodostui esteeksi. Toivon silti, että sait tästä oppaasta hyödyllistä tietoutta ja opas selkiytti kuvaasi siitä millaista yrittäjyys voisi olla.

Lähteet

Johansson, Heikki. 2014. Yrityksen perustaminen – Perusta yritys 45 minuutissa. Tuotantotalouden verstaas. Päivitetty 2014 [Http://www.tuotantotalous.com/yrityksen-perustaminen-perusta-yritys-45-minuutissa/](http://www.tuotantotalous.com/yrityksen-perustaminen-perusta-yritys-45-minuutissa/). Luettu 29.3.2015

Kela 2015 työterveyshuolto. Päivitetty 12.03.2015. [Http://www.kela.fi/yhteystiedot-tyoterveys-huolto](http://www.kela.fi/yhteystiedot-tyoterveys-huolto). Luettu 23.3.2015

Laakso, Henri 2005. Franchising: malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen. Edita, Helsinki.

Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi. 2013 Yritysrahoitus. Edita, Helsinki.

Patentti ja rekisterihallitus 2014a. Kaupparekisteri yrityksen perustaminen. Päivitetty 19.9.2014. [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html). Luettu 9.3.2015.

Patentti- ja rekisterihallitus 2014b. Osakeyhtiön perustaminen. Päivitetty 12.8.2014 [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html). Luettu 15.03.2015.

Patentti ja rekisterihallitus 2014c. Yksityinen elinkeinon harjoittaja. Päivitetty 12.8.2014 [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html). Luettu 23.3.2015.

Prinkin materiaalit 2014. Prink-online. Päivitetty 2014. [Http://prinkonline.fi/#&panel1-2](http://prinkonline.fi/#&panel1-2). Luettu 15.3.2015

Raatikainen, Leena. 2012 Liikeideasta liikkeelle. Edita, Helsinki

Savolainen, Hanna & Suojanen, Kalevi & Vanhanen, Pekka 2008. Opi oikeutta 2 KS-Kustannus, Helsinki.

Suomen riskienhallinta yhdistys 2015. Nelikenttäanalyysi-SWOT Päivitetty 2015. [Http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot](http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot). Luettu 13.04.2015.

Suomen yrittäjät 2014a. Franchising yrittäjyys. Päivitetty 30.01.2014. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/franchising/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/franchising/). Luettu 30.1.2015.

Suomen yrittäjät 2014b. Perustamistoimet toiminimi. Päivitetty 01.07.2014. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/). Luettu 30.1.2015.

Suomen yrittäjät 2014c. Yrityksen rahoitus. Päivitetty 30.1.2014 [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/). Luettu 17.9.2014.

Suomen yrittäjät 2014d. Yrityksen rekisteröinti. Päivitetty 30.01.2014. [Http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/rekisterointi](http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/rekisterointi). Luettu 17.9.2014

Taloushallintoliitto 2015 kirjanpidon ABC. Päivitetty 1.2.2015. [Http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/](http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/). Luettu 15.3.2015.

TE -palvelut 2015. Starttiraha. Päivitetty 25.2.2015. [Http://beta.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html](http://beta.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 1.3.2015.

Työsuojelu hallinto.2015. Työsopimus. Päivitetty 5.3.2015 [Http://www.tyosuojelu.fi/tyosopimus](http://www.tyosuojelu.fi/tyosopimus). Luettu 31.3.2015.

Uusyrittäjäkeskus 2014. Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle. Päivitetty 1.1.2015. [Http://www.perustamisopas.fi/](http://www.perustamisopas.fi/). Luettu 20.2.2015

Uusyrittäjäkeskus. 2015a. Näin perustat yrityksen. Päivitetty 2014. [Http://uusyrityskeskus.fi/n%C3%A4-perustat-yrityksen](http://uusyrityskeskus.fi/n%C3%A4-perustat-yrityksen). Luettu 31.3.2015

Uusyrittäjäkeskus. 2015b. starttiraha Päivitetty 20.1.2015. [Http://www.uusyrittajakeskus.fi/starttiraha](http://www.uusyrittajakeskus.fi/starttiraha). Luettu 28.02.2015.

Verohallinto. 2015a. Arvonlisävero velvollisen opas. Päivitetty 26.6.2014. [Https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverovelvollisen_opas%2833102%29](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverovelvollisen_opas%2833102%29). Luettu 15.3.2015.

Verohallinto 2015b. Osakeyhtiönperustaminen. Päivitetty 5.9.2014. [Https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Perustaminen](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Perustaminen). Luettu 5.3.2015.

Verohallinto 2014c. Yrityksen perustaminen. Päivitetty 30.10.2014. [Https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Perustaminen](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Perustaminen). Luettu 15.3.2015.

Viitala, Riitta & Jylhä, Eila 2013. Liiketoimintaosaaminen : menestyvän yritystoiminnan perusta 6 painos Edita, Helsinki

Yritys-Suomi. 2014a. Verotilipalvelu. Päivitetty 26.8.2014. [Http://www.yrityssuomi.fi/palvelu/-/julkaisu/verotilipalvelu](http://www.yrityssuomi.fi/palvelu/-/julkaisu/verotilipalvelu). Luettu 15.3.2015.

Yritys-Suomi. 2015b. Yrittäjyys testi Päivitetty 15.3.2015. [Http://oma.yrityssuomi.fi/entrepreneur-test](http://oma.yrityssuomi.fi/entrepreneur-test). Luettu 20.3.2015

Yritys-Suomi. 2014c.Liiketoimintasuunnitelma. Päivitetty 2014 [Https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma](https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma). Luettu 20.3.2015

Yritys ja yhteisötietojärjestelmä YJT 2015. Päivitetty 2014. [Https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/lomakkeet-lomaketunnusten-mukaan](https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/lomakkeet-lomaketunnusten-mukaan). Luettu 15.3.2015.

Yritystutkimuskeskus ry. 2014. Lomakkeet. Päivitetty 2014. [Http://yritystutkimusry.fi/?page_id=9](http://yritystutkimusry.fi/?page_id=9). Luettu 12.3.2015

Zervant taloushallinnon Blogi. 2014. Osakeyhtiö vai toiminimi kumpi kannattaa perustaa. Päivitetty 27.2.2014. [Http://www.zervant.com/fi/news/osakeyhtio-vai-toiminimi-kumpi-kannattaa-perustaa/](http://www.zervant.com/fi/news/osakeyhtio-vai-toiminimi-kumpi-kannattaa-perustaa/). Luettu 19.3.2015

Hyödyllisiä linkkejä

Finvera www.finvera.fi

Ketju.fi

Patentti ja rekisteri hallitus www.prh.fi

Suomen franchising yhdistys www.franchising.fi

Suomen yrittäjät [Yrittäjät.fi](http://Yrittajat.fi)

Sitra www.sitra.fi

TE-keskus mol.fi

Tekes www.tekes.fi

Uusyrityskeskus www.uusyrityskeskus.fi

Verotoimistonsivut vero.fi

Yrittäjänet <http://yrittaja.net/>

Yritys-Suomi [www.yrityssuomi .fi](http://www.yrityssuomi.fi)

Ytj-tietojärjestelmä

Yritystoiminnan lait

Työlainsäädäntö

Työsopimuslaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010055>

Työehtosopimuslaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1946/19460436>

Laki työehtosopimuksen ylisitovuudesta <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010056>

Työaikalaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1996/19960605>

Vuosilomalaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20050162>

Laki yksityisyydensuojasta työelämässä <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2004/20040759>

Yhdenvertaisuuslaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/kumotut/2004/20040021>

Työterveyshuoltolaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2001/20011383>

Laki nuorista työntekijöistä <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19930998>

Yhtiö- ja sopimuslainsäädäntö

Osakeyhtiölaki <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>

Toiminimilaki [https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1979/19790128?search\[type\]=pika&search\[pika\]=toiminimilaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1979/19790128?search[type]=pika&search[pika]=toiminimilaki)

Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta [https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1919/19190122001?search\[type\]=pika&search\[pika\]=elinkeinon%20harjoittaminen](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1919/19190122001?search[type]=pika&search[pika]=elinkeinon%20harjoittaminen)

Kuluttajansuojalaki [https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038?search\[type\]=pika&search\[pika\]=kuluttajansuojalaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038?search[type]=pika&search[pika]=kuluttajansuojalaki)

Laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19781061>

Kirjanpidon lainsäädäntö

Arvonlisäverolaki <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501>

Kirjanpitolaki <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

Kirjanpito asetus [https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971339?search\[type\]=pika&search\[pika\]=kirjanpitolaki](https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971339?search[type]=pika&search[pika]=kirjanpitolaki)

Prink-myymälän perustamisen kustannukset

Luottamuksellinen

Esimerkki kannattavuuslaskelmasta

Esimerkin luvut, eivät perustu Prink-myyvälän lukuihin. Laskelmaan on laitettu esimerkkiluvut, jotta sitä saa selkeämmän kuvan.

	Kk	Vuosi
Tavoitetulos (netto. yrittäjän oma palkkatavoite)	1 500 €	18 000 €
+ lainojen lyhennys	100 €	1 200 €
TULOT VEROJEN JÄLKEEN	1 600 €	19 200 €
+ verot 22 %	450 €	5 415 €
= Rahoitustarve	2 051 €	24 615 €
+ lainojen korot	27 €	324 €
A. KÄYTTÖKATE (tarve)	2 078 €	24 939 €
+ Kiinteät kulut (Alv 0 %)		
YEL-vakuutus 18,17 % (vuosityötulo 12 000 e)	182 e	2 180 e
palkat		
palkan sivukulut		
toimitilakulut		
korjaukset ja ylläpito	30 e	360 e
leasingmaksut		
viestintäkulut (puhelin, internet tms)	80 e	960 e
toimistokulut	20 e	240 e
matka- ja autokulut, päivärahat	500 e	6 000 e
markkinointikulut	200 e	2 400 e
kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus jne.	100 e	1 200 e
työttömyyskassa, yrittäjäjärjestö tms.	30 e	360 e
muut kulut (vakuutusmaksut jne.)	100 e	1 200 €
B. KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	1 242 e	14 900 e
MYYNTIKATETARVE (A+B)	3 320	e 39 842 e
+ ostot (aineet ja tarvikkeet) (Alv 0 %)	425 e	5 100 e
LIIKEVAIHTOTARVE	3 745 e	44 942 e
+ Alv 24 % e	899 e	10 786
KOKONAISMYYNTI- / LASKUTUSTARVE		

(Uusyrityskeskus 2014)

Aloittavan yrittäjän muistilista

Kannattavuus	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• kate %, kulut, oma ansio		
Yhtiömuodot	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Toiminimi/ Osakeyhtiö		
Rahoitus	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Finvera/ pankit/ muu/ Tukimahdollisuudet		
Markkinointi	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Kysyntä/ kilpailu• Mainonta		
Vakuutukset	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• YEL• tapaturmavakuutus, vastuu/oikeusturvavakuutukset		
Työttömyysturva	OK	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Yrittäjän työttömyys kassa, SYT/ AYT, www.tyj.fi		
Verotus	Ok	selvitä
<ul style="list-style-type: none">• ALV, verotili, Ennakkoverot		
Starttiraha	Ok	Selvitä
Rekisteröinti	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Älä rekisteröi ennen starttirahapäätöstä• Oy:n osakepääoma talletettava ennen rekisteröimistä		
Kirjanpito	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Tilitoimistot		
Rahaliikenne	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Tilinavaus, Maksupäätte, Laskutus		
Henkilöstö	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Veloitteet (työehtosopimukset ja lait)• Kustannukset, Tuki palkka mahdollisuudet		
Sopimukset	Ok	Selvitä
<ul style="list-style-type: none">• Franchising-sopimus• vuokra (laki liikehuoneiston vuokrasta)		

Halutessasi voit myös liittyä elinkeinojärjestöihin esim. Suomen Yrittäjät, toimialaliitot yms. (Luettelo mukailtu Uusyrittäjäkeskuksen mallista, Alkavan yrittäjänopas 2014.)