

Pitopalveluyrityksen perustaminen

Meri-Kristiina Lehti

Opinnäytetyö
Marraskuu 2015
Matkailu- ja ravitsemisala
Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma

Tekijä(t) Lehti Meri-Kristiina	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK Sivumäärä 51
Työn nimi Pitopalveluyrityksen perustaminen	
Tutkinto-ohjelma Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma	
Työn ohjaaja(t) Kimmo Aho	
Toimeksiantaja(t)	
Tiivistelmä <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kartoittaa, onko Rauman seudulla tarvetta uudelle pitopalveluyritykselle ja selvittää, minkälaisia palveluja pitopalvelulta alueella kaivataan. Tarkoituksena on myös tutkia, onko alueen markkinoilla tilaa uudelle yritykselle, joka voi räätälöidä tuotteensa ja palvelunsa asiakkaan toiveiden mukaiseksi. Opinnäytetyössä perehdytään myös liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja sen hyötyihin. Opinnäytetyön aihe valikoitui tekijän henkilökohtaisen kiinnostuksen perusteella ryhtyä yrittäjäksi jossakin vaiheessa työuraa.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin kyselytutkimuksena. Kyselylomake lähetettiin kaikille Rauman lyseon opiskelijoiden vanhemmille syksyllä 2/14. kyselyyn vastasi joukosta noin neljännes. Tulosten mukaan kaikki vastaajat käyttävät / olivat käyttäneet pitopalveluyrityksen palveluja viiden vuoden sisällä yhden tai useamman kerran. Pitopalveluyrityksen palveluja oli käytetty perheen erilaisissa juhlissa. Tyytyväisiä saamaansa palveluun oli 2/3 vastaajista ja kolmannes oli tyytymättömiä saamaansa palveluun.</p>	
Avainsanat (asiasanat) yrittäjyys, pitopalvelu, palvelu, liiketoimintasuunnitelma	
Muut tiedot	

Author(s) Lehti Meri-Kristiina	Type of publication Bachelor's thesis
	Number of pages 51
Title of publication The foundation of catering service	
Degree programme Degree programme in Service Management	
Supervisor(s) Kimmo Aho	
Assigned by	
Description <p>The purpose of this thesis was to find out if there is needed a new catering service in Rauma and what kind of services people would want to have. The aim was also to check if there is some markets for a new company, which can make the products and services according to customers wishes. The thesis there is taken a look on the business plan and its benefits. Thesis topic was selected based on the developer's personal itch to become an entrepreneur at any stage of a career.</p> <p>The thesis conducted a questionnaire survey. The questionnaire was sent to parents of the Rauma Lyceum students' in the autumn of 2014. About a quarter of parents answered to the questionnaire. Every respondents use / had used catering services during five years once or more times. They have used catering services in different kind of family celebrations. Two thirds of respondents were satisfied to the services and one third were dissatisfied.</p>	
Keywords (subjects) entrepreneurship, catering, service, business plan	
Miscellaneous	

SISÄLTÖ

JOHDANTO.....	6
1. YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	7
1.1 Neuvonta ja koulutuspalvelut yrityksen perustajalle.....	8
1.2 Yritysmuodot.....	11
1.3 Liikeidea.....	13
1.4 Resurssit.....	16
Tuotteet, palvelut ja asiakkaat.....	17
2 KILPAILU.....	18
2.1 Kilpailustrategia.....	19
2.2 Kilpailuetu ja sen säilyttäminen.....	20
3 RAHOITUS	22
3.1 Oma pääoma	23
3.2 Vieras pääoma	24
Finnvera Oyj.....	24
Pankit.....	26
Starttiraha	27
3.3 Muut pääomasijoittajat.....	28
3.4 Investointilaskema.....	28

3.5 Kannattavuuslaskelma.....	31
4 TUTKIMUSMENETELMÄT.....	33
4.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tutkimuskysymykset.....	33
4.2 Tutkimusaineisto ja aineiston keruutapa.....	34
4.3 Aineiston analyysi.....	35
5 TUTKIMUKSEN TULOKSET.....	35
JOHTOPÄÄTÖKSIÄ.....	41
LÄHTEET.....	42
LIITTEET.....	46

JOHDANTO

Suomessa oli Kaupparekisterin tilaston mukaan yrityksiä vuoden 2014 lopussa vajaa 15 000 enemmän kuin vuosi aiemmin (Patentti- ja Rekisterihallituksen [www-sivut 2015](#)). Aloittaneiden yritysten määrä väheni kuitenkin 9,1 % viime vuoden kolmannella neljänneksellä verrattuna edellisen vuoden samaan ajankohtaan. Uusia yrityksiä perustettiin eniten Uudellamaalla. (Tilasto-keskuksen [www-sivut 2015a](#).) Palvelujen liikevaihto kasvoi syys-marraskuussa vuonna 2014 3,9 % edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna (Tilastokeskuksen [www-sivut 2015b](#)).

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kartoittaa, onko Rauman seudulla tarvetta uudelle pitopalveluyritykselle ja minkälaisia palveluita pitopalvelulta kaivataan. Tarkoituksena on myös tutkia, onko alueen markkinoilla tilaa uudelle yritykselle, joka voi räätälöidä tuotteensa ja palvelunsa asiakkaan toiveiden mukaiseksi. Opinnäytetyössä perehdytään myös liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja sen hyötyihin. Samalla mietitään vielä yrityksen kannalta kannattavaa toimintasäteen laajuutta. Tämän opinnäytetyön aihe valittiin tekijänsä henkilökohtaisen kiinnostuksen myötä perustaa tulevaisuudessa pitopalvelualan yritys ja työllistää itsensä yksityisenä yrittäjänä. Tavoitteena on laatia alustava myös liiketoimintasuunnitelma, jota suunnitteilla oleva yritys voi myöhemmin täydentää. Opinnäytetyö toteutettiin kyselytutkimuksena. Kyselytutkimus lähetettiin Rauman lukion

opiskelijoiden vanhemmille syksyllä 2014. Kyselytutkimuksella pyrittiin saamaan selville, minkälaista pitopalvelua Raumalla kaivataan.

Elinkeinoelämän keskusliitto on toteuttanut ”Palvelut 2020”- ennakointihankkeen, jonka tavoitteena on ennakoida yksityisellä palvelusektorilla tapahtuvia muutoksia. Ennakointihanke ulottuu vuoteen 2020. Hankkeen loppuraportissa korostetaan turvallisuuden, terveellisyyden ja jatkuvan kehittymisen merkitystä toimialan menestymistekijöinä. Tavoitteena on kustannustehokkaasti, teknologian viimeisintä osaamista hyödyntäen tuottaa sekä massaräätälöityjä palveluprosesseja että yksilöllisiä palveluja. Majoitus- ja ravitsemisalana nähdään olevan palvelualan merkittävä työllistäjä ja työnantaja sekä alan odotetaan olevan arvostettu. Osaava, ammatti-aidostaan ja alastaan ylpeä henkilökunta tarjoaa palveluja yksilöllisesti ja laadukkaasti. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2006, 3,5,35.)

1. YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustamisen lähtökohtana on halu, tahto ja motivaatio toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii huolellista harkintaa ja kypsyttelyä, koska se on tietoinen valinta. Ennen perustamispäätöksen tekemistä on tarpeellista punnita erilaisia vaihtoehtoja ja miettiä omaa soveltuvuutta riskien ottamiseen ja itsenäiseen toimimiseen. (Kallio, Ripatti & Tanni, 2008, 9-10.) Yrittäjyys on liiketoiminnan lisäksi ajattelu- ja toimintatapa. Yrittäjyys voidaan

jakaa sisäiseen, ulkoiseen ja omaehtoiseen yrittäjyyteen, jotka kaikki ovat vuorovaikutuksessa toistensa kanssa. Sisäisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan yrityksen henkilöstön ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapaa työhönsä. Ulkoiselle yrittäjyydelle tunnusomaista on itsenäinen, oma yritys ja se mielletään yleisesti yrityksen omistamiseksi ja johtamiseksi. (Raatikainen 2006, 16-18.)

Yrityksen perustaminen edellyttää yritysmuodosta riippuen erilaisia toimia. Useimmat näistä perustamistoimista ovat samoja, mutta osa koskee vain tiettyjä yritysmuotoja ja tiettyä toimintaa. Uuden yrityksen perustamisesta on tehtävä perustamisilmoitus. Ilmoituksen perusteella yritys saa yritys- ja yhteisötunnuksen eli y-tunnuksen. Perustamisilmoitus on yksi lomake (Liite 1), jolla yrityksen perustamisesta ilmoitetaan sekä kaupparekisteriin että verohallinnolle. Viranomaiset huolehtivat yrityksen tietojen merkitsemisestä yhteiseen yritystietojärjestelmään ja tiedonsiirrosta kummankin viranomaisten omiin rekistereihinsä. Ilmoituksen perusteella verohallinto merkitsee yrityksen elinkeinoharjoittajan ilmoituksen mukaisesti arvolisäverollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuvero-velvollisten rekisteriin. (Holopainen, 2013, 3-12 , 41.)

1.1 Neuvonta ja koulutuspalvelut yrityksen perustajalle

Suomessa jokaisella ihmisellä on mahdollisuus maksuttomaan yritysneuvontaan. Neuvontaa tarjoavat esimerkiksi:

- Uusyrittäjäkeskukset
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset)
- Työ- ja elinkeinotoimistot (TE-toimistot)
- Yritys-Suomi (Internet-sivujen kautta ja puhelimitse)
- Seudulliset palvelupisteet

Yritysneuvontaa tarjoavat toimijat opastavat yrittäjyydestä kiinnostuneita ympäri Suomen. Kun saa hyvän yritysideoita, kannattaa ottaa yhteys lähimpään yritysneuvontakeskukseen. Siellä asiantuntijat auttavat ideoita kehittämässä sekä tekemään alustavat markkinatutkimukset, laskelmat kannattavuudesta ja kartoitus rahoituksen saatavuudesta. Yritysneuvontakeskuksessa saa myös ohjausta liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja tukea päätökseen yrityksen perustamisesta. Yritysneuvontaa saa suomeksi, ruotsiksi ja ainakin suurimmissa kaupungeissa myös englanniksi sekä muilla kielillä. (Yrityksen perustajan opas 2009, 341-345.)

Yrityskoulutus on tarkoitettu sekä jo toimiville pienille ja keskisuurille yrityksille (pk-yrityksille) että uusille ja vähän aikaa toiminnassa olleille yrityksille. Koulutukseen voi kuulua oman yrityksen perustamisen-

teemapäivä, ProStart-yritysidean analysointi- ja kehittämisohjelmia, yritys-toiminnan peruskursseja sekä nuoren yrittäjän kehittämisohjelmia ja johtamiskoulutuksia. (Holopainen 2013a, 15-19.)

Oman yrityksen perustamisen-teemapäivän tarkoituksena on antaa kokonaisnäkemys niistä keskeisimmistä asioista, jotka yrityksen perustajan tulisi tietää ja ottaa huomioon yritystä perustaessaan. Esimerkkeinä tällaisista asioista voidaan mainita

- mitä ominaisuuksia yrittäminen vaatii yrittäjäksi aikovalta?
- liikeidea yrityksen perustana
- kustannusrakenne ja hinnoittelu
- kannattavuus, rahoitus ja rahoituslähteet
- yritysmuodon valinta
- toiminnan aloittamiseen liittyvät velvoitteet
- mistä saa tietoa ja apua yrityksen perustamiseen?
- miksi yleensä epäonnistutaan?

ProStart-ohjelmassa ulkopuolinen asiantuntija selvittää yritysideoita toteuttamiskelpoisuuden sekä mahdollisuuden ryhtyä yrittäjäksi. Jos yritysideoita ei kehittämälläkään saada toimintakelpoiseksi, tehdään yrityshankkeesta luopumispäätöksen. (Holopainen, 2013b, 15-19.)

Naisyrittäjyyskeskuksen palveluja on Helsingissä ja Tampereella ja ne palvelevat tulevia naisyrittäjiä maksuttomasti. Naisyrittäjyyskeskus järjestää

yrityksen perustamisneuvontaa, maksuttomia infotilaisuuksia, yrittäjyyskursseja, yrittäjän ammattitutkintoa sekä tietoisuuksia ajankohtaisista teemoista. Naisyrittäkeskuksen mentoreina toimivat kokeneet naisyrittäjät. (Holopainen, 2014, 20.)

1.2 Yritysmuodot

Liikeidean ollessa selvillä on aika selvittää sopiva yritysmuoto. Noin puolet kaikista perustetuista yrityksistä Suomessa on osakeyhtiöitä. Toiseksi suosituin yritysmuoto on toiminimi, noin joka neljäs kaikista Suomessa perustetuista yrityksistä on toiminimiä. (Yrityksen perustamisopas, 2009a, 56-64.)

Yritysmuotoja on kahdenlaisia, henkilöyrityksiä ja pääomayrityksiä. Henkilöyrityksissä yrittäjällä on suurempi päätösvalta, mutta myös suurempi vastuu, sillä yrittäjä vastaa henkilökohtaisesti yrityksen toiminnasta. Henkilöyrityksiä ovat toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Pääomayrityksissä taas yritys vastaa toiminnastaan, jolloin yrityksen osakkaat ovat sitoutuneet yritykseen sijoittamallaan rahasummilla. (Ossa, 2014, 80-81.)

Sopiva yritysmuoto kannattaa valita muun muassa sen mukaan, haluaako olla itse vastuussa yrityksestä. Tällöin jokin henkilöyritysmuodoista olisi sopiva, vai haluaako mahdollisimman vähän henkilökohtaista vastuuta omaavan yrityksen? Jolloin taas useamman sijoittajan pääomayritys voisi tulla

kyseeseen. Yritysmuoto vaikuttaa myös verotukseen, vaadittaviin asiakirjoihin ja kirjanpitoon. (Yrityksen perustamisopas, 2009b, 56-64.)

Helpoin tapa aloittaa yritys on perustaa toiminimi. Toiminimi ei vaadi alkupääomaa ja on ilmoituskustannuksiltaan halvin. Toiminimi soveltuu parhaiten yhden tai muutaman henkilön yritysmuodoksi, jossa liikevaihto on melko pieni. (Meretniemi & Ylönen 2009, 42.) Yrittäjän omaa osaamista tarjoavan yrityksen yritysmuodoksi on helppo valita toiminimi. Kun elinkeinotoiminnan harjoittaminen alkaa, on yritys syntynyt. Yrittäjä voi olla palkkatöissä toiminimen pyörittämisen ohella. Mikäli yritys kasvaa suureksi, yritysmuotoa voi aina muuttaa esimerkiksi osakeyhtiöksi. (Meretniemi & Ylönen 2009a, 42.)

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä. Yhtiömiehet voivat olla yksityishenkilöitä tai yhtiöitä. Avoin yhtiö voi valita hallituksen ja toimitusjohtajan, mutta tämä ei ole pakollista. Myöskään yhtiömiesten rahallinen panos ei ole pakollinen. Mikäli hallitus ja toimitusjohtaja valitaan, on siitä tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin. (Ossa 2014a, 84-90.)

Avoimen yhtiön muuttaminen kommandiittiyhtiöksi vaatii vähintään yhden yhtiömiehen muuttamista äänettömäksi tai ulkopuolisen henkilön mukaan ottamista äänettömäksi yhtiömieheksi. Myös vastuun rajauksilla ja sijoituspanosten määrillä voidaan tehdä yhtiömiehestä äänetön, näin vaatimukset täyttyvät kommandiittiyhtiöksi muuttamista varten. Avoin yhtiö

sopii parhaiten pienen tai keskisuuren perheyhtiön muodoksi. (Meretniemi & Ylönen 2009b, 44.)

Osakeyhtiön perustamiseen ei tarvita kuin yksi henkilö, mutta osakeyhtiön hyödyt ovat suurimmat silloin, kun perustajia on useita ja pääomaa tarvitaan paljon. Osakeyhtiön perustavoite on tehdä voittoa osakkeenomistajille, ellei toisin ole määritelty yhtiöjärjestyksessä. Osakeyhtiön osakkaat käyttävät usein 9% verovapaata pääomatuloa hyödyksi palkan sijasta, sillä progressiivinen palkka-asteikko kohoaa nopeasti yli 32%:iin suurilla tuloilla. Tämä nähdään esimerkiksi suurten yritysten yritysjohtajien tuloissa, joista suurin osa on pääomatuloa ja pieni osa ansiotuloa. Osakeyhtiö voi olla yksityinen (Oy) tai julkinen (Oyj). Erona on se, että julkisen osakeyhtiön osakkeet noteerataan pörssissä ja yksityisen ei. Minimiosakepääoma yksityisessä osakeyhtiössä on 2500 euroa ja julkisessa 80 000 euroa. (Ossa, 2014b, 91-104.)

1.3 Liikeidea

Liikeidea on vastaus kysymyksiin mitä, kenelle ja miten (Sutinen & Viklund 2005, 56). Liikeidean pitää siis sisältää vähintään kolme asiaa, jotta se täyttäisi sille vaadittavat kriteerit. Se ei voi olla pelkkä tuote, menestyäkseen sen täytyy synnyttää tyytyväinen asiakas. (Keskuskauppakamari 2010,7.) Näin Richard Norman esitti vuonna 1976 klassisen liikeidean määritelmän (Viitala & Jylhä 2008, 51). Myöhemmin määritelmään on lisätty neljäs näkökulma, imago. Imagolla tarkoitetaan sitä, kuinka asiakkaat saadaan ostamaan ja millainen on

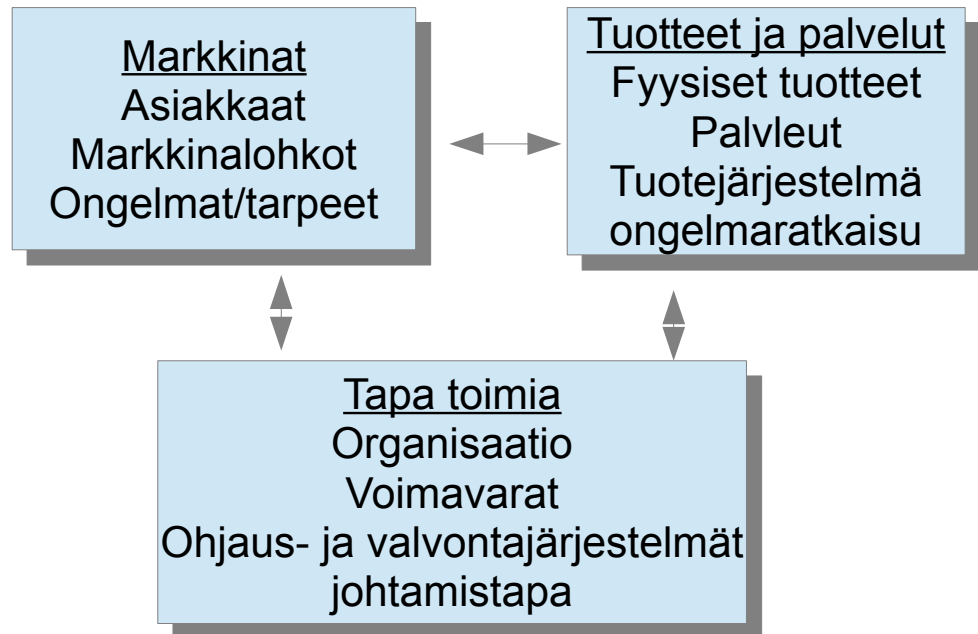
mielikuva yrityksestä. Näkökulma on erityisen tärkeä, jotta yritys pärjäisi kilpailussa. (Viitala & Jylhä 2008, 52.)

Liikeidean kuvaus on liiketoimintasuunnitelman tärkein ja vaikein osuus. Bangs (1998, 11) kehottaakin yrittäjää vastaamaan selkeästi seuraaviin kysymyksiin:

- Mikä on tai tulee olemaan liiketoimintasi?
- Mitä tuotteita tai palveluita tulet tarjoamaan?
- Millä markkinoilla on tarkoitus toimia, mikä on markkinoiden koko ja mikä on yrityksen osuus siitä?
- Miten yritys toimii markkinoilla paremmin kuin kilpailijat?
- Miksi tietty sijainti on valittu?
- Millaista johtoa ja muuta henkilökuntaa on saatavilla ja mitä osaamista toiminta vaatii?
- Miksi velkaraha tai jonkun toisen henkilön pääomasijoitus tekee liiketoiminnasta tuottavamman?

Lisäksi Bangs (1998a, 14) esittää kaksi lisäkysymystä aloittavalle yrittäjälle: Miksi yritys tulee menestymään tässä liiketoiminnassa ja mikä on kokemus tältä alalta?

Liikeidean kuvauksessa tulisi pyrkiä yksinkertaisuuteen ja selkeyteen (Bangs 1998b, 11). Bangs (1998c, 11) toteaaakin: Ellei liikeideaa voi kuvailla selkeästi ja yksinkertaisesti, e sitä ole pohdittu riittävästi.



Kuvio 1. Liikeidean kuvaus (Holopainen, 2013, 13.)

Liiketoiminnan ydintä ei välttämättä ole helppo määritellä. Suositeltavana olisikin miettiä, mistä asiakas maksaa ja millaisesta liiketoiminnasta on kyse. (Viitala & Jylhä 2008a, 49.) Viitala & Jylhä (2008b, 49 - 50) jaottelevat erilaiset liiketoiminnat viiteen eri luokkaan. Jaottelun perusteena he käyttävät asiakkaan laskuttamista, toisin sanoen sitä, mistä asiakas maksaa.

- Jos asiakas maksaa materiasta eli aineesta, on kyse hyödykeliiketoiminnasta.
- Jos asiakas maksaa kosketeltavasta esineestä, on kyse tavaraliiketoiminnasta.

- Jos asiakas maksaa aktiviteetista (toiminto, tekeminen), on kyse palveluliiketoiminnasta.
- Jos asiakas maksaa ajasta, jonka hän viettää yrityksen kanssa, on kyse elämysliiketoiminnasta.
- Jos asiakas maksaa todennettavasta muutoksesta esimerkiksi tiedon ja osaamisen muutoksesta asiakkaassa tai asiakasyrityksessä, on kyse transformaatiobisneksestä.

Määrittelyä tehdessä yrittäjä joutuu tekemään valintoja. Hän joutuu miettimään, onko tuote tai palvelu ainutlaatuinen vai onko potentiaalisia asiakkaita tarpeeksi. Mietittäviä asioita ovat myös: onko kyse muoti-ilmiöstä vai pysyvistä toiminnasta, lähdetäänkö valloittamaan koko Eurooppa vai pysytäänkö omalla paikkakunnalla, tai pärjääkö hän yksin vai pitääkö palkata lisähenkilökuntaa. (Viitala & Jylhä 2008c, 53.)

Kun liikeidean toimivuus ja mahdollisuudet on varmistettu, yrittäjän on tarpeellista laatia yrityksestä visio. Visio tarkoittaa näkemystä, millaiseksi yritys on kehittynyt esimerkiksi kolmen, viiden tai kymmenen vuoden kuluttua. Visioita voi myös yrittäjän oman tulevaisuuden. Visio tulisi luoda mahdollisimman yksinkertaiseksi, jotta sitä on helppo tavoitella. Myös rahoittajia kiinnostaa yrityksen näkemys menestyksestä tulevaisuudessa. (Meretniemi & Ylönen, 2009c, 29.)

1.4 Resurssit

Resursseina pidetään kaikkia tekijöitä, joita yritys käyttää tuotantopanoksena omassa tuotantoprosessissaan. Resurssit voidaan jakaa taloudellisiin (esim.pääoma), fyysisiin (esim. koneisto), henkilöstöön (esim. työntekijöiden taidot) ja yrityksen omiin resursseihin (esim. logistiikkajärjestelmä). Tämän lisäksi resurssit voidaan jakaa aineellisiin ja aineettomiin resursseihin. Aineellisiin resursseihin kuuluvat esimerkiksi koneet ja työntekijät. Aineettomiin resursseihin sisältyvät puolestaan lisenssit, asiantuntijuus, ideat, innovaatiokyky, tieteelliset sekä tutkimus- ja kehittämistaidot, yrityskulttuuri ja yrityksen maine. Aineellisten resursseja voidaan käyttää vain yhdessä paikassa tietynä ajankohtana. Tästä syystä niistä on vain rajallista hyötyä kilpailuetua tavoiteltaessa. Aineettomat resurssit voivat sitä vastoin tarjota monenlaisia etuja. Niitä voidaan käyttää samaan aikaan eri paikoissa ja myös niiden toistuvalla käytöllä pystytään luomaan lisäarvoa. (Mattila, Wathén, Tommila & Rinkinen 1998, 84-85.)

Tuotteet, palvelut ja asiakkaat

Tuotteella tai palvelulla täytyy olla kysyntää eli markkinoita. Asiakas ostaa tuotteita tai palveluita tyydyttääkseen tarpeitaan. Mikä on se tarve, jota tuote tai palvelu tyydyttää? Uusia tarpeita syntyy jatkuvasti, mutta uusien käyttötottumuksien omaksuminen voi viedä pitkänkin ajan. Toisaalta samaa

tarvetta voidaan tyydyttää ueilla eri tuotteilla tai palveluilla. Näin ollen tulevan yrityksen kilpailijoita eivät ole vain samaa tai samantapaista tuotetta tai palvelua tarjoavat yritykset, vaan myös ne yritykset, joiden tuotteet tai palvelut tyydyttävät samaa tarvetta tai tarvealuetta kuin suunnitteilla olevan yrityksen tuote tai tuottama palvelu. (Hesso, 2013, 105-108.)

Yrityksen valmistamat tuotteet voivat olla joko aineellisia tai palvelutuotteita. Myös fyysisiin tuotteisiin liittyy yleensä palvelua joko myynnin yhteydessä tai myynnin jälkeen. Tuotteet voivat olla joko vakiotuotteita tai erikoistuotteita. Kummallakin tuoteryhmällä on omat markkinansa ja kilpailukeinonsa. Asiakas voi valita tuotteen esimerkiksi hinnan, laadun, saatavuuden, tuotteen erilaisuuden tai tuotteen mukana tulevan palvelun perusteella. (Hesso 2013a, 105-108.) Yrityksen menestymiseen vaikuttaa myös yrityksen toimintatapa eli se, millä tavalla tuotteet ja palvelut saadaan aikaan. Yrityksellä tulee olla henkisiä, välineellisiä ja taloudellisia voimavaroja tuotteen tai palvelun aikaansaamiseksi. (Hesso 2013b, 105-108.)

2 KILPAILU

Aloittavalle yrittäjälle kilpailukentän tuntemus on erittäin tärkeää. Kilpailun luonne ravintola-alalla on muuttunut tiukaksi, ja tarve uusista asiakkaista on iso. Elämme tällä hetkellä hyperkilpailun aikaa, ja kilpailun muoto ja intensiteetti saattaa muuttua viikoittain. (Porter 2006, 75-77.)

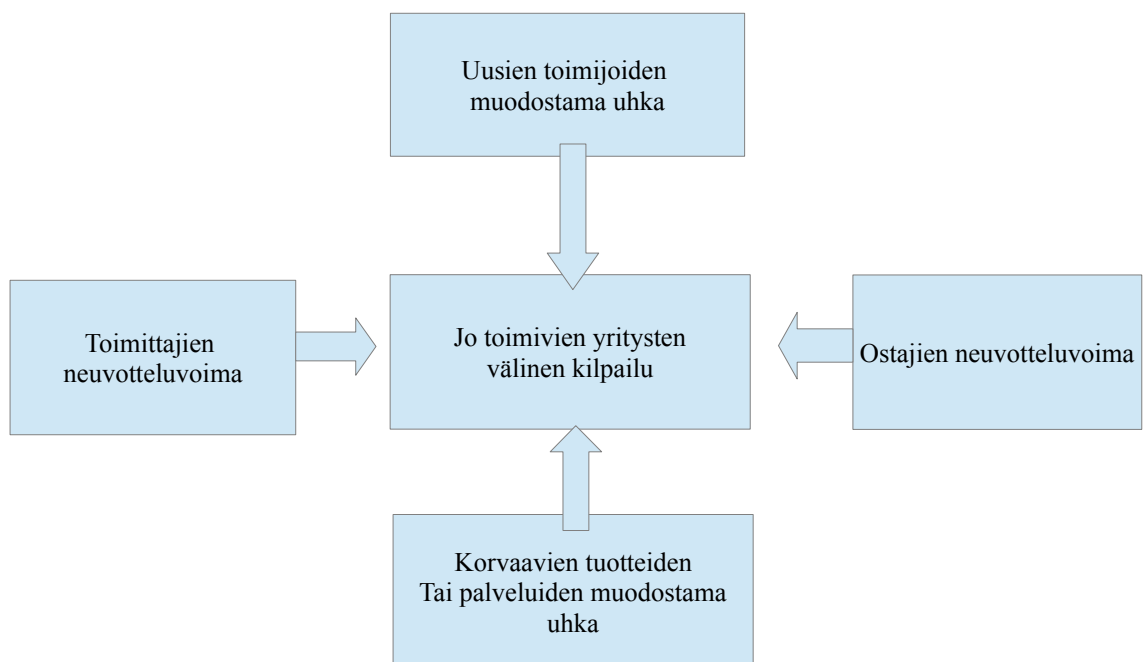
Yrityksen halutessa näkyvyyttä on sen aggressiivisesti tunkeuduttava markkinoille sekä toimittava läpinäkyvästi. Näin asiakas näkee toiminnan olevan ammattimaista ja se on varma menestystarina. Aloittavan yrityksen on tiedettävä oma pelikenttä ja samalla kentällä kilpailevat. M. Porterin työkalu toimii erinomaisesti strategisen kilpailutilanteen hahmottamiseen. Porterin työkalun avulla saadut tulokset tulee analysoida, näin saadaan toimialan luonne ja yritykset selville. Yrityksen saatua kilpailun loogiseen viitekehykseen voi se siirtyä keskittymään yksittäisiin kilpailijoihin. (Porter 2006, 88-91.)

2.1 Kilpailustrategia

Porter tunnisti viisi kilpailuvoimaa, jotka vaikuttavat kaikilla toimialoilla ja markkinoilla. Jokaisen kilpailuvoiman ominaisuudet määräävät tietyllä toimialalla vallitsevan kilpailun tehokkuuden ja täten toimialan potentiaalisen kannattavuuden ja viehättävyyden potentiaalisille tulokkaille. Siksi liiketoimintastrategian tulisi pyrkiä heikentämään näiden kilpailuvoimien yrityksellesi asettamia uhkia. Porterin malli toimii työkaluna kyseessä olevalla markkinasektorilla vallitsevien liikellepanevien voimien analysoimisessa. Tämän tiedon perusteella voi päättää yritykselle sopivasta strategiasta. (Porter 2006a, 71-73.)

Kilpailustrategian on pohjaututtava toimialan rakenteen ja sen muutosten ymmärtämiseen. Porterin viisi kilpailutekijää vaikuttavat sekä kansallisilla

että kansainvälisillä toimialaloilla. Porterin kilpailutekijät ovat: uusien tulokkaiden uhka, korvaavien tuotteiden tai palveluiden uhka, tavarantoimittajien neuvotteluasema, asiakkaiden neuvotteluasema sekä olemassa olevien kilpailijoiden välinen kilpailu. (Porter 2006b, 71.)



Kuvio 2. Porterin viiden kilpailuvoiman malli

2.2 Kilpailuetu ja sen säilyttäminen

Kun tuotetta tai palvelua suunnitellaan, kehitetään ja työstetään eteenpäin myyntikelpoiseksi, on tuoteominaisuuksien lisäksi kiinnitettävä huomiota sen kilpailukykyyn muiden vastaavien tuotteiden joukossa. Tuoteelle pitää löytää

selkeä erottautumistekijä, jolla se lunastaa oman paikkansa markkinoilla ja kuluttajien arjessa. Koska yrityksessä tapahtuva tuotekehitys tähtää kuitenkin liikevoittojen synnyttämiseen, on kehittämistyössä suunniteltava aktiivisesti ihanteellisen tuotteen lisäksi tuotteen kaupallisia menestysmahdollisuuksia. (Ojala&Pöysti, 2012, 17-32)

Tuotteelle pitää löytää se lisäarvoinen ominaisuus, jonka vuoksi se voittaa vertailussa kilpailevan tuotteen. Lisäarvo voi perustua edullisempaan hintaan, parempaan laatuun, parempaan käytettävyyteen, tiettyyn fyysiseen ominaisuuteen, ekologiseen kestävyYTEEN tai vaikkapa kauniimpaan ulkomuotoon. Jotta tuote löytäisi oman markkinarakonsa muiden vastaavien tuotteiden joukossa, on tuotekehityksessä pakko tutustua kilpaileviin tuotteisiin sekä markkinatilanteeseen siinä kilpailuympäristössä, johon tuote tähtää. (Ojala&Pöysti, 2012a, 17-32)

Vain kilpailuedun säilyttämiseen kykenevä yritys voi olla pysyvästi kannattavampi kuin toimialan yritykset keskimäärin. Strategiset, kestävästi kilpailuetua edistävät päätökset palvelevat pitkällä aikavälillä myös omistaja-arvon maksimointitavoitetta. Kilpailuedun ylläpito perustuu markkinoiden toimintatapaan. Eli ne markkinat, joilla yritys toimii nyt ja tulevaisuudessa, määrittävät sen tavan, jolla kilpailuetu saavutetaan ja ylläpidetään. Tämän suhteen kaikki talousteoriaan perustuvat strategianäkemykset ovat yhteneviä. Kilpailuetu voidaan toki tilapäisesti saavuttaa pelkästään hyvällä onnella sillon, kun jokin tuote tai palvelu nousee esimerkiksi yllättäen kuluttajien suosikiksi. Edun säilyttäminen ei kuitenkaan onnistu ilman, että yritys

kykenee hankkimaan itselleen neuvotteluvoimaa suhteessa kilpailijoihin eli luomaan markkinaepätäydellisyyksiä. (Ojala&Pöysti, 2012b, 17-32)

3 RAHOITUS

Rahoitus on yksi keskeisimmistä kysymyksistä jo yritystä perustettaessa. Liikeidean toteuttaminen vaatii rahaa, jolla yritys perustetaan. Sijoitettava pääoma yleensä investoidaan johonkin liikeidean vaatimaan kohteeseen kuten koneisiin, laitteisiin tai muuhun pääomaan. Yrityksen perustajien rahat eivät usein riitä kaikkeen tarvittavaan alkupääomaan, jolloin tarvitaan ulkopuolisia rahoittajia tai sijoittajia. Rahantarvitsijat ja -tarjoajat kohtaavat toisensa rahoitusmarkkinoiden kautta, minkä toimivuudesta huolehtivat erilaiset instituutiot kuten pankit. (Niskanen & Niskanen 2007, 9.) Omien tuotteiden tai palvelujen myyntiä varten yritys yleensä joutuu tekemään hankintoja, jotka sen täytyy maksaa jo paljon ennen omien tuotteiden myyntiä. Myös näiden ostojen tekemiseen yritys tarvitsee rahaa. Oma pääoma on omistajien tuomaa rahaa yritykseen ja vieras pääoma on muualta lainattua rahaa eli velkaa. (Tomperi 2011, 7.) Vaikka tulorahoituksen katsotaankin olevan merkittävässä roolissa kannattavassa yritystoiminnassa, ei se aina riitä. Tällöin tarvitaan ulkopuolista rahoitusta, joka voidaan yksinkertaistettuna jakaa omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan (Niskanen & Niskanen 2007a, 259 – 260.) Aloittava yritys joutuu tekemään kaksi päätöstä: investointipäätöksen ja rahoituspäätöksen. Pitkäaikaisen käyttöomaisuuden, kuten koneiden,

laitteiden ja tuotantotilojen hankkiminen vaatii investointipäätöksen. Päätös on tärkeä, koska hankintoihin menee kerralla paljon rahaa. Rahoituspäätös kertoo, miten investoinnit rahoitetaan, kuinka paljon investointiin laitetaan yrityksen omaa rahaa ja kuinka paljon lainataan vierasta pääomaa. (Niskanen & Niskanen 2007b, 9.)

Yritys tarvitsee pääomaa, jotta se voi valmistaa tuotteita tai palveluita. Tuotantoprosessiin sidottua pääomaa sanotaan fyysiseksi pääomaksi. Pääomaa, joilla hankitaan osakkaita, velkakirjoja ja lainoja, sanotaan rahoituspääomaksi. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 11.) Rahoitus liittyy tiiviisti yrityksen liiketoimintaan, koska yrityksen investointi- ja rahoituspäätökset kulkevat vieritysten. Tavoitteena on tehdä investointeja, jotka tuottavat enemmän kuin niistä aiheutuu kuluja. (Leppiniemi & Puttonen 2002a, 17.)

3.1 Oma pääoma

Omaa pääomaa yritykseen laittavat omistajat, jotka ovat yrittäjiä, perustajaomistajia tai mahdollisia sijoittajia. Panos säilytetään koko yrityksen olemassaoloajan. Omistajat sijoittavat yritykseen perustamis- tai laajentamisvaiheessa. Näiden sijoitusten lisäksi yritykseen on saatettu jättää jakamattomia voittovaroja, jotka ovat myös yrityksen omaa pääomaa.

Viitala & Jylhä (2008, 63) kirjoittavat: ” Oman pääoman ehdoin rahaa sijoittaneilla on päätäntävalta yrityksen tärkeimmissä asioissa ja he toimivat

yrityksen nimissä joko suoraan toimivana johtona tai valitsemansa ammattijohdon välityksellä.”

3.2 Vieras pääoma

Vieras pääoma tulee nimensä mukaisesti yrityksen ulkopuolelta ja hyödyttää yritystä tietyn ajan. Tavallisimman yritys hakee vierasta pääomaa raha- ja luottolaitoksilta lainana. Jotta yritys saa vierasta pääomaa, pitää sillä olla vakuudet lainalle sekä maksaa korkoa saamastaan lainasta. Vakuuden puute on useimpien alkutaipaleella olevien pk- yritysten vaikeutena. Henkilövakuudet eli takaukset tai reaalivakuudet eli kiinteistökiinnitykset tai asunto-osakkeet ovat tavallisimpia vakuuksia. (Viitala & Jylhä 2008a, 64.)

Pohdittaessa vieraan rahoituksen tarvetta ja takaisinmaksukykyä, yrittäjän olisi hyvä tehdä arvio, milloin asiakkailta alkaa kertyä tuloa. Kannattaa huomioida myös, kuinka suuri osa rahoituksesta haetaan ulkopuolelta, mikä on korkotaso ja –marginaali ja myöntääkö lainanantaja lyhennysvapaaseen jaksoon lainan alussa. (Viitala & Jylhä 2008b, 65.)

Finnvera Oyj

Oman ja lähipiirin rahoituksen jälkeen alkavan yrittäjän tavallisimmat rahoituslähteet ovat pankit tai Finnvera. Koska yrittäjällä ei välttämättä ole alussa pankin vaatimia vakuus- ja omarahoitusosuuksia, tarjoaa Finnvera lainaa kevyemmin ehdoin. Finnvera vaatii kuitenkin liiketoiminnalta riittävää kannattavuutta ja rahoitus myönnetäänkin vain, mikäli yrittäjällä on esittää

liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien perusteella tehty kannattavuusarvio. Omarahoitusosuudeksi vaaditaan yleensä 20 – 30 prosenttia. (Uusyrittyskeskukset ry 2011, 13.)

Investointi- ja käyttöpääomalainat ovat tarkoitettu sekä aloittaville että jo toimiville yrityksille. Lainat on tarkoitettu rakennus-, kone- ja laiteinvestointeihin kotimaassa sekä käyttöpääoman rahoittamiseen. Lainat ovat tarkoitettu ensisijaisesti pienille ja keskisuurille yrityksille, joissa työskentelee enintään 250 henkilöä, liikevaihto on enintään 50 miljoonaa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa. (Finnvera 2014a.)

Finnveran pienlaina on tarkoitettu erityisesti aloittavalle yritykselle tai jo olemassa olevan pienen yrityksen rahoitukseen. Finnveran pienlainan ehtojen mukaan yrityksessä saa työskennellä enintään viisi henkilöä ja jossa perustaja on myös työllistettynä. Lainaa voidaan käyttää laite- ja koneinvestointeihin, käyttöpääomatarpeeseen sekä muihin aloittamis- tai laajennushankkeisiin. Lainan enimmäismäärä on 35 000 euroa. Pienlainan lisäksi on mahdollista hakea muuta Finnveran rahoitusta sekä starttirahaa. (Yrittäjät 2014)

Yrittäjälainalla voidaan rahoittaa sijoituksia osakeyhtiön osakepääomaan. Sillä voidaan lisäksi rahoittaa jo toimivan yrityksen osakkeiden ostoa. Yrittäjälaina on aina yrittäjän henkilökohtainen laina ja se voi olla enintään 100 000 euroa. Lainalle edellytetään vähintään 20 prosentin omarahoitusosuutta. (Finnvera 2014b.)

Lainojen lisäksi Finnveralta on saatavilla myös lainan takauksia. Pk-yrityksen on mahdollista käyttää Finnveran takausta vakuutena omavelkaiselle pankkilainalle tai muille rahoitus- tai vakuutusyhtiöiltä saamilleen luotoille. Finnveran takauksista vastaa Suomen valtio. (Finnvera 2014c.) Esimerkiksi Finnveran pientakauksella autetaan yritystä saamaan rahoitusta pankista erilaisiin investointi- ja käyttöpääomatarpeisiin. Takaus on tarkoitettu erityisesti aloittaville yrityksille ja jo toimiville, mikäli yrityksessä työskentelee enintään 49 henkilöä. Pankki hakee takauksen sähköisesti suoraan Finnverasta eikä yritys yleensä olekkaan suoraan yhteydessä Finnveraan. Takaussuus voi olla enintään 60 prosenttia kuitenkin niin, että yhdelle yritykselle voidaan myöntää takuudet enintään 85 000 euroon. (Finnvera 2014d.)

Pankit

Merkittävin vieraan pääoman lähde suomalaisilla yrityksillä on pankkilaina. Tämä koskee kaikenkokoisia yrityksiä. Lainojen saatavuus ja lainaehdot riippuvat yrityksen ja pankin välisen suhteen laadusta ja kestosta. (Niskanen & Niskanen 2007, 28.) Yrityksen hakiessa pankista lainaa, tarkastelee pankki muun muassa seuraavanlaisia seikkoja yrityksestä sekä yrittäjästä (Keskuskaupakamari 2010, 23):

- lainahankkeen suunnitelmat ja laskelmat
- yrityksen johtohenkilöiden tausta, kokemus ja koulutus
- liikeidea, toimiala ja kilpailijat sekä tilanne markkinoilla
- omistajien kyvyt

- toimintaan ja rahoitukseen kohdistuvat riskit

Kuten useimmat pankin, myös Danske Bank tarjoaa yrityksille velkakirjalainaa. Erityisesti pankki suosittelee sitä pitkäaikaisiin investointeihin. Lainaehdot sovitaan aina tapauskohtaisesti ja lainan hintaan vaikuttavat muun muassa laina-aika ja lainalle merkitty vakuus. Lainalle on neuvoteltavissa myös lyhennysvapaita jaksoja, jolloin korot täytyy kuitenkin maksaa. (Danske Bank. 2014)

Starttiraha

Starttiraha on tunnetuin aloittavan yrityksen avustus. Työvoimahallinnon starttiraha voidaan myöntää niin työttömälle kuin palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä yrittäjäksi ryhtyville. (Te-palvelut 2015.) Sitä ei ole tarkoitettu toiminnan rahoittamiseen tai hankintojen rahoittamiseen, vaan turvaamaan yrittäjän toimeentuloa yrityksen alkuvaiheessa. Toiminta ei kuitenkaan voi perustua tukeen eikä se saa olla siitä riippuvainen (Uusyrityskeskukset ry 2011, 13.) Maksettava starttiraha on yrittäjän henkilökohtaista verotettavaa tuloa (Uusyrityskeskukset ry 2011a, 14).

Jotta yrittäjälle voitaisiin myöntää starttiraha, täytyy yrittämisen olla päätoimista. Lisäksi työ- ja elinkeinotoimisto voi ohjata hakijan yrittäjäkurssille, mikäli katsotaan, etteivät pohjatiedot ja -koulutus ole hakijalla riittävät. Starttirahasta on oltava kirjallinen päätös ennen yrityksen merkitsemistä kaupparekisteriin, eli jo ennen kaupallisen yritystoiminnan

aloittamista. (TE-Palvelut. 2015a.) Starttiraha myönnetään hakijalle, joka täyttää edellä luetellut ehdot ja jonka yritysidea on toteuttamiskelpoinen. Myönnetty starttiraha on noin 550 – 715 euroa kuussa ja sitä maksetaan enintään 18 kuukauden ajan. Kukin työ- ja elinkeinotoimisto tekee rahansuuruudesta ja maksettavasta ajasta oman päätöksensä. Starttirahaa haetaan oman kotikunnan TE- toimistosta. Starttiraha on yrittäjän henkilökohtaista tuloa, joka on verrattavissa palkkatuloon. (TE-Palvelut. 2015b.)

3.3 Muut pääomasijoittajat

Mikäli yrityksellä on pulaa pääomasta, voivat pääomasijoittajat tuoda yritykseen lisää pääomaa. Sijoittajat eivät usein osallistu yrityksen toimintaan, mutta vastikkeeksi sijoittamastaan rahasta he haluavat tuottoa. Tuotto on sidottu yrityksen voittoon ja se jaetaan osakeyhtiössä osinkoina. (Viitala & Jylhä 2008c, 63.)

Rahan lisäksi sijoittaja saattaa tarjota omaa asiantuntemustaan yrityksen käyttöön. Sijoittaja voi esimerkiksi osallistua hallituksen työskentelyyn, strategiatyöhön ja muuhun kehittämistyöhön. (Viitala & Jylhä 2008d, 65.)

3.4 Investointilaskema

Investointilaskelmalla tehdään pitkän aikavälin rahoitussuunnittelua. Laskelman tarkoituksena on selvittää, riittääkö investoinnin synnyttämien nettotulojen nykyarvo kattamaan investointiin sijoitetun rahamäärän. Investointi on kannattava, jos sen synnyttämät tulot ovat rahankäyttöä suuremmat. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 39.)

Vaikka investointilaskelma näyttäisi kannattavalta, ei investoinnin rahoitus ole kuitenkaan aina järkevää. Mikäli investointiin sijoitetun rahan ja siitä saatavien tuottojen väli on liian pitkä eikä yritys selviydy maksuista ennen tuottojen saamista, syntyy maksu- eli likviditeettiongelma. (Leppiniemi & Puttonen 2002a, 39 - 40.) Investoinnin kannattavuutta voidaan arvioida sen suhteen, miten investointi tuottaa suhteessa pääoman kustannukseen. Laskelmissa käytettävä korko määräytyy markkinoilla, joten myös tuottovaatimus muuttuu päivittäin. (Leppiniemi & Puttonen 2002b, 116.)

Investointilaskelmamenetelmiä ovat nettonykyarvomenetelmä, sisäisen korkokannan menetelmä, investoinnin takaisinmaksuajan menetelmä ja investoinnin tuotto prosenttimenetelmä. Näistä kaksi ensimmäistä kuuluu modernin investointiteorian menetelmiin ja kaksi jälkimmäistä perinteisiin ”peukalosääntömenetelmiin”. (Niskanen & Niskanen 2007a, 300.)

Nettonykyarvo saadaan, kun ennakoituista nettokassavirtojen nykyarvosta vähennetään investoinnin hankintameno. Mikäli investoinnilla on pitoajan jälkeen jotain arvoa, otetaan tämä jäännösarvo huomioon laskelmassa.

Menetelmän mukaan investointi kannattaa, mikäli nettonykyarvo on positiivinen. (Niskanen & Niskanen 2007b, 301.)

Sisäinen korkokanta on nettonykyarvon jälkeen kehittynein menetelmä investointilaskelmissa. Mikäli investoinnin sisäinen korkokanta on suurempi kuin pääoman kustannuksia peilaava laskentakorko, on kannattavaa tehdä investointi. (Niskanen & Niskanen 2007c, 303 – 304.) Sisäisen korkokannan menetelmä antaa tuloksen tuottoosenttina. Investoinnin kannattavuus on sitä parempi, mitä suurempi ero on sisäisen korkokannan ja investoinnilta vaadittavan tuoton välillä. (Leppiniemi & Puttonen 2002c, 91 – 92.)

Investoinnin takaisinmaksu menetelmällä saadaan selville, kuinka monen vuoden nettokassavirroilla investointi pystytään kattamaan. Laskukaava on seuraavanlainen (Niskanen & Niskanen 2007d, 312.):

$$\text{Investoinnin takaisinmaksuaika} = \text{Alkuinvestointi} / \text{Vuotuinen nettokassavirta}$$

Menetelmän heikkoutena voidaan pitää sitä, ettei se ota huomioon rahan aika-arvoa. Lisäksi moni investointi on pitkäikäisempi kuin takaisinmaksuaika. Menetelmä ei siis ota huomioon niitä mahdollisia nettokassavirtoja, jotka syntyvät investoinnista sen jälkeen, kun se on jo maksettu. (Niskanen & Niskanen 2007e, 312.)

Investoinnin tuottoosenttimenetelmä eli pääoman tuottoasteen ideana on verrata investoinnin tuottamia kassavirtoja investoinnin sitomaan pääomaan.

Pääoman tuottoaste voidaan laskea esimerkiksi seuraavalla tavalla (Leppiniemi & Puttonen 2002d, 93.):

Pääoman tuottoaste = keskimääräinen nettotulos vuodessa / Investoitu pääoma

Investointilaskelma				
RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1 woden aikana
Invesoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamismenot		
		Muut (esim.liikearvo)		
	koneet ja kalusto	Tuontovälinnet		
		Auto		
		Kalusteet		
		Puhelin		
		Asennukset		
		Toimistotarvikkeet		
	Liikeirtaimisto	Muut (esim.liikearvo)		
	Käyttöpääoma 1-3kk	Vuokrat	Alkumainonta/Esitteet	
Toimistotiloista/Takuuvuokra				
Palkat		Laitewuokrat		
		Työntekijöiden palkat		
Vaihto- ja rahoitusomaisuus		Yrittäjän oma toimeentulo		
		Alkuvarasto		
		Kassa		
Rahantarve yhteensä				

Kuvio 3. Investointilaskelmapohja

3.5 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelman avulla yritys pystyy aloittaessaan arvioimaan, kuinka paljon myyntiä pitää olla, jotta se saisi riittävästi rahaa elämiseen ja liiketoiminnan pyörittämiseen

	KUUKAUDESSA	VUODESSA
TAVOITETULOS (netto)		
+ Lainojen lyhennys		
TULOT VEROJEN JÄLKEEN		
+Verot (valtio ja kunta)		
RAHOITUSTARVE (Bruttotulot)		
+Yrityslainojen korot		
A=KÄYTTÖTARVE		
+Kiinteät kulut (ilman ALV)		
YEL		
Muut vakuutukset		
Työntekijöiden palkat		
Palkkojen sivukustannukset		
Vuokrat		
Sähkö/Vesi		
Puhelin		
Kirjanpito		
Toimistokulut		
Matka/Autokulut		
Markkinointi		
Koulutus		
Lehdet yms.		
Korjaukset		
Yrittäjän työttömyyskassamaksu		
Muut kulut		
B=KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		
A+B = MYYNTIKATETARVE		
Ostot (ilman ALV)		
LIKEVAIHTO		
+Arvolisävero %		
KOKONAISMYynti/-LASKUTUS		
KUUKAUSILASKUTUSTAVOITE		

Kuvio 4. Kannattavuuslaskelmapohja

4 TUTKIMUSMENETELMÄT

Tämän opinnäytetyön tutkimus on luonteeltaan määrällinen tutkimus. Lähestymistapana on kvantitatiivinen lähestymistapa ja tutkimusstrategiana on käytetty kyselytutkimusta. Tutkimuksen pääpaino on kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimuksella. Määrällisellä mittausmenetelmällä kerätään numeraalista tutkimusainestoa. Määrällinen tutkimus perustuu mittaamisen, jonka tuloksena syntyy lukuarvoja sisältävä havaintoaineisto, jota analysoidaan tilastollisin analyysimenetelmin. Aineiston keruu tapahtuu kyselylomakkeiden tai erilaisten mittausten avulla. Määrällistä tutkimusta käytetään kun halutaan suuri otoskoko ja otos poimitaan käyttäen erilaisia otantamenetelmiä.

4.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tutkimuskysymykset

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kartoittaa, olisiko Raumalla tarvetta uudelle pitopalvelulle. Tutkimus on markkinoiden kartoittamista ja näin osa työntekijän laajempaa liiketoimintasuunnitelmaa pitopalveluyrityksen perustamisesta Raumalle. Tutkija halusi selvittää tutkimuksen avulla, onko

Raumalla tarvetta uudelle pitopalvelulle ja mitä pitäisi tehdä eri tavalla muihin pitopalveluihin nähden.

Tutkimuskysymykset:

1. Onko Raumalla tarvetta uudelle pitopalveluyritykselle?
2. Mitä uuden pitopalvelun tulisi tehdä toisin verrattuna muihin alueen pitopalveluihin ?

4.2 Tutkimusaineisto ja aineiston keruutapa

Tutkimuksen kohteeksi valittiin Rauman lukion oppilaiden vanhemmat. Tutkijan on tarkoitus perustaa pitopalveluyritys Raumalle, siksi tutkimus rajattiin vain tälle alueelle. Aineiston keruu tapahtui syys-/lokakuussa 2014. Kyselyjä on jaettu vanhemmille 200 kappaletta, aineiston koko määräytyy vastaavien vanhempien määrästä. Kyselyn viimeinen vastauspäivä oli lokakuun viimeinen päivä. Kysely jaettiin syyskuun aikana Rauman lukion 200 oppilaalle, joiden kautta kysely päättyi vanhemmille.

Kysely sisälsi saatekirjeen (liite 2), jossa tutkija kertoi lyhyesti kyselyn ja opinnäytetyön tarkoituksesta, kyselykaavakkeen (liite 3) sekä tiedon palautuksesta. Tavoitteena oli saada vähintään 80 vastausta. Kyselyyn vastasi 53 vanhempaa eli 26.5% kohehenkilöistä, joten tavoitetta ei saavutettu. Kyselyn avulla pyrittiin saamaan vastaus tutkimuskysymykseen, onko Raumalla tarvetta uudelle pitopalvelulle.

Kysely sisälsi sekä avoimia kysymyksiä että monivalintakysymyksiä. Osa monivalintakysymyksistä jatkui avoimilla kysymyksillä, jotta saataisiin lisää tietoa kysyttävään asiaan.

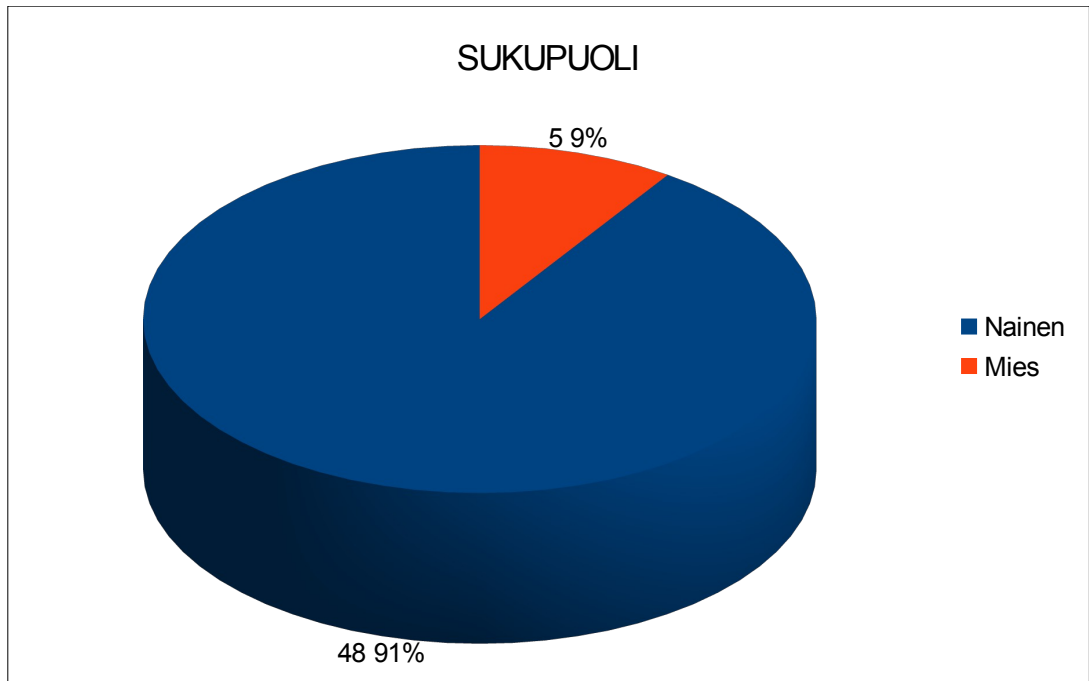
4.3 Aineiston analyysi

Kyselytutkimuksen tulokset käsitellään useimmiten määrällisesti eli kvantitatiivisesti (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 194). Tässä opinnäytetyössä kyselylomakkeiden tuloksia on käsitelty määrällisesti. Laadullisen tutkimuksen tapaan aineisto tässä opinnäytetyössä on kerätty todellisissa tilanteissa, aineisto on kerätty kyselylomakkeiden avulla ja aineistoa tarkastellaan yksityiskohtaisesti.

Kyselylomakkeilla kerätyn aineiston käsittelyssä on käytetty piirakkakuviota, palkkikuviota ja pylväskuvioita. Käsittelyssä on käytetty Excell-
taulukkolaskentaohjelmaa. Avoimesta kysymyksestä on tehty yhteenveto.

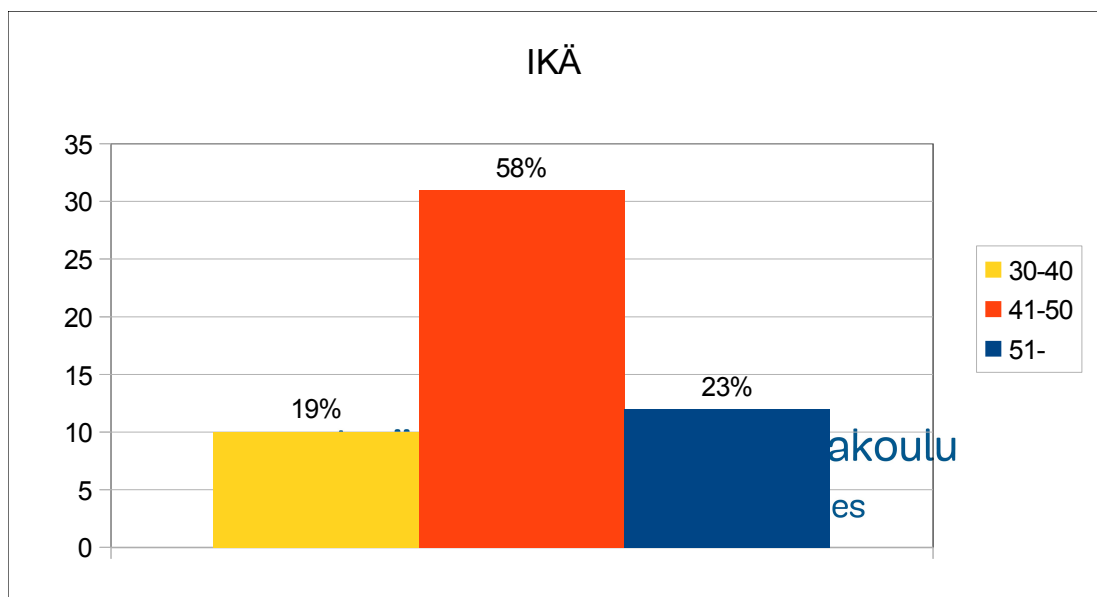
5 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Kysely alkoi taustatietokysymyksillä. Kaikki vastaajat (N=53) vastasivat sukupuoli kysymykseen. Miehiä oli vain viisi, naisia taas 48. Tutkijan henkilökohtaisen kokemuksen mukaan miehet eivät ole yhtä innokkaita vastaamaan kyselyihin kuin naiset ja äidin ovat enemmän tietoisia lastensa koulunkäynnistä. Kuviossa 5. on kuvattu vastanneiden sukupuolijakutumaa:



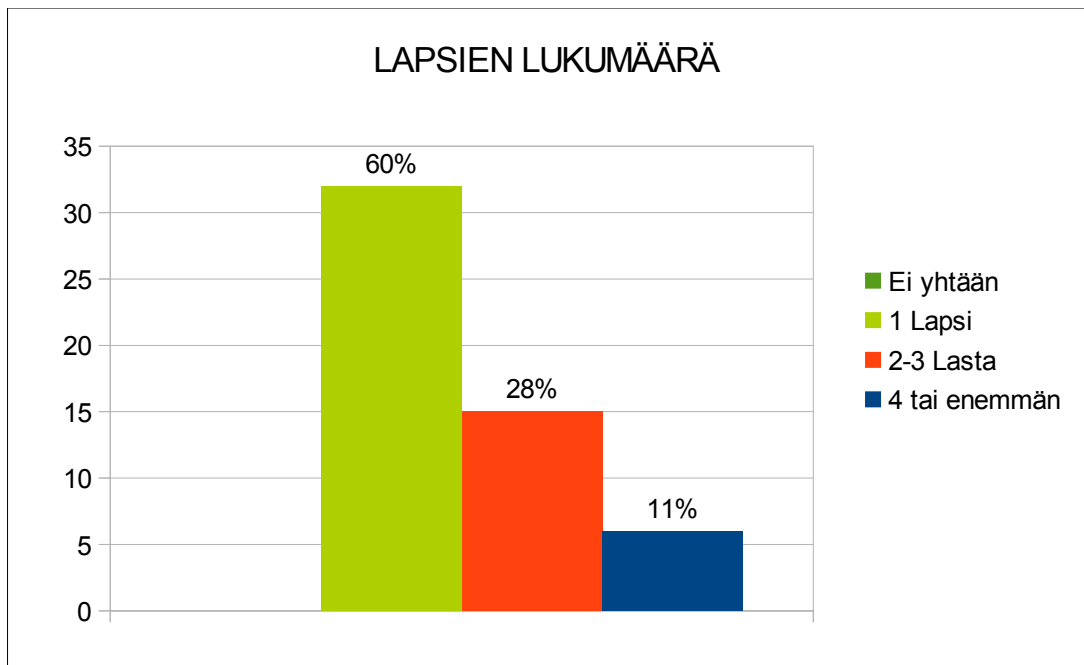
Kuvio 5.: Vastaajien sukupuoli

Suurin osa vastaajista sijoittui ikähaitariin 40-50 vuotiaisiin. Seuraavaksi suurin vastaajakunta oli yli 50 vuotiaat. Pienimmäksi ikäryhmäksi paljastui 30-40 vuotiaat. Satakunnan ikäjakauma kertoo kuitenkin että Raumalla on eniten yli 50 vuotiaita. (Satamittari, 2015). Kuviossa 6. on kuvattu vastaajien ikäjakautuma prosenttiosuuksin.



Kuvio 6 .Vastaajien ikä.

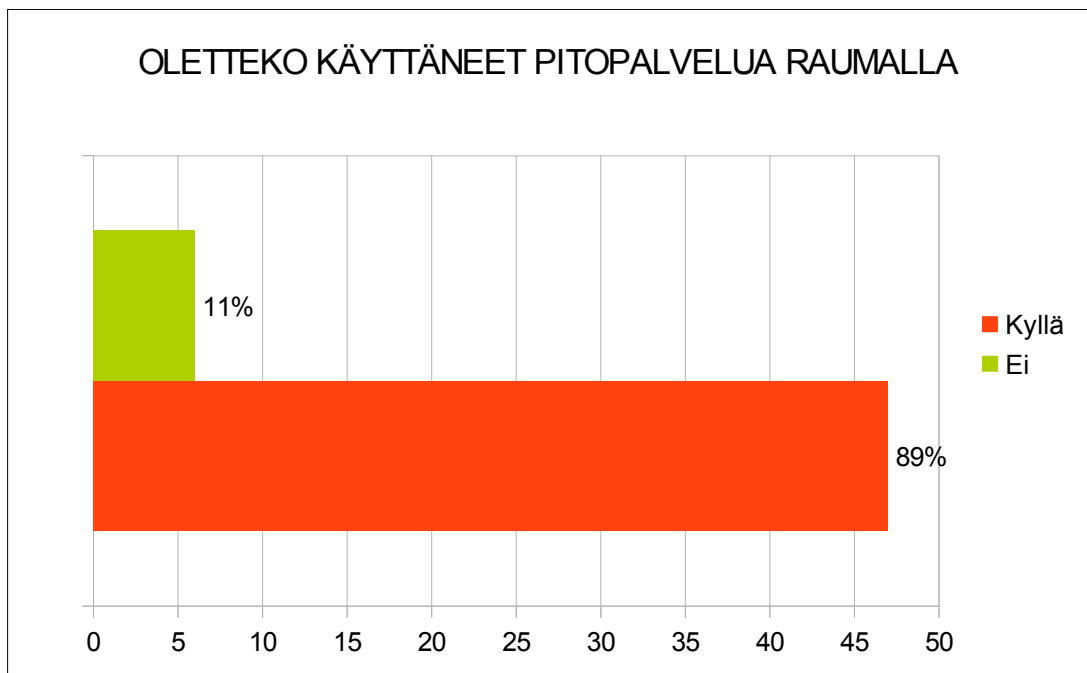
Kolmantena taustakysymyksenä tiedusteltiin perheessä asuvien lasten lukumäärää. Suurin osa vastanneista asui yhden lapsen perheessä (60 %). 15:ssä perheessä lapsia oli kaksi tai kolme (N=53) ja 5:ssä perheessä lapsia oli neljä tai enemmän. Kuviossa 7 on kuvattuna vastaajaperheiden lasten lukumäärä.



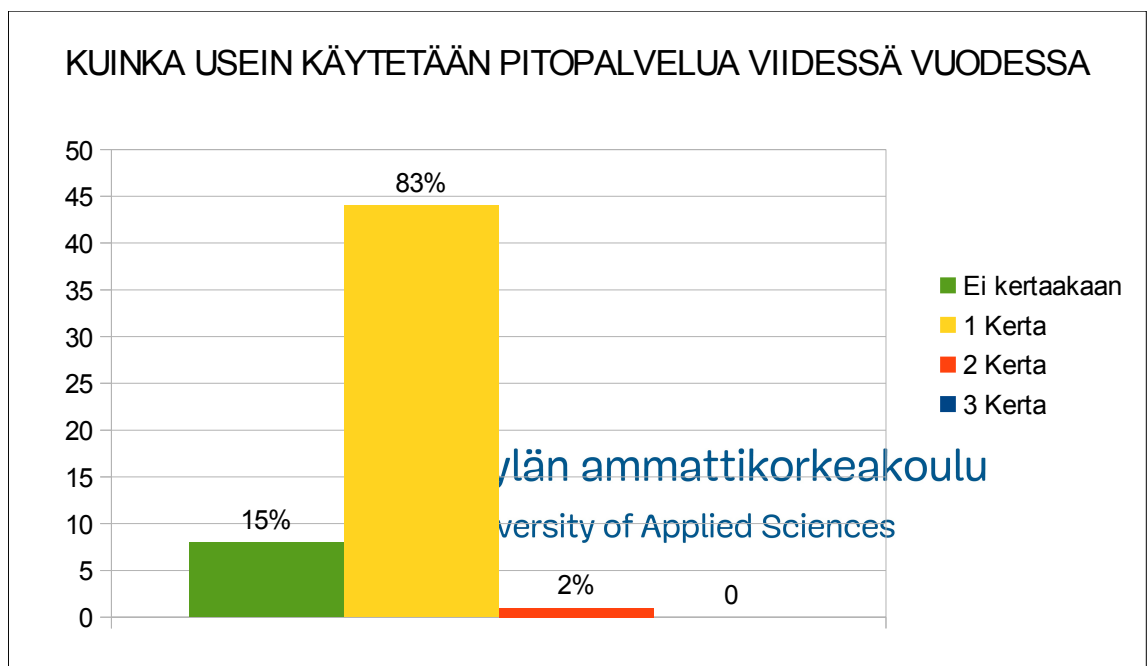
Kuvio 7. Vastaajaperheiden lasten lukumäärä.

Neljännessä ja viidennessä kysymyksissä kyselyssä tiedusteltiin perheiden pitopalvelunkäyttöä: Oletteko käyttäneet pitopalvelua Raumalla? Ja kuinka usein käytätte pitopalvelua viiden vuoden sisällä? Vastaajista 89 % kertoi

käyttäneensä raumalaisen pitopalveluiden palveluja ja 83 % vastaajista keroti käyttäneensä / käyttävänsä 1 kerran pitopalvelupalvelua viiden vuoden aikana. Kuvioissa 8. ja 9. on kuvattu vastaajien vastauksia kysymyksiin neljä ja viisi.

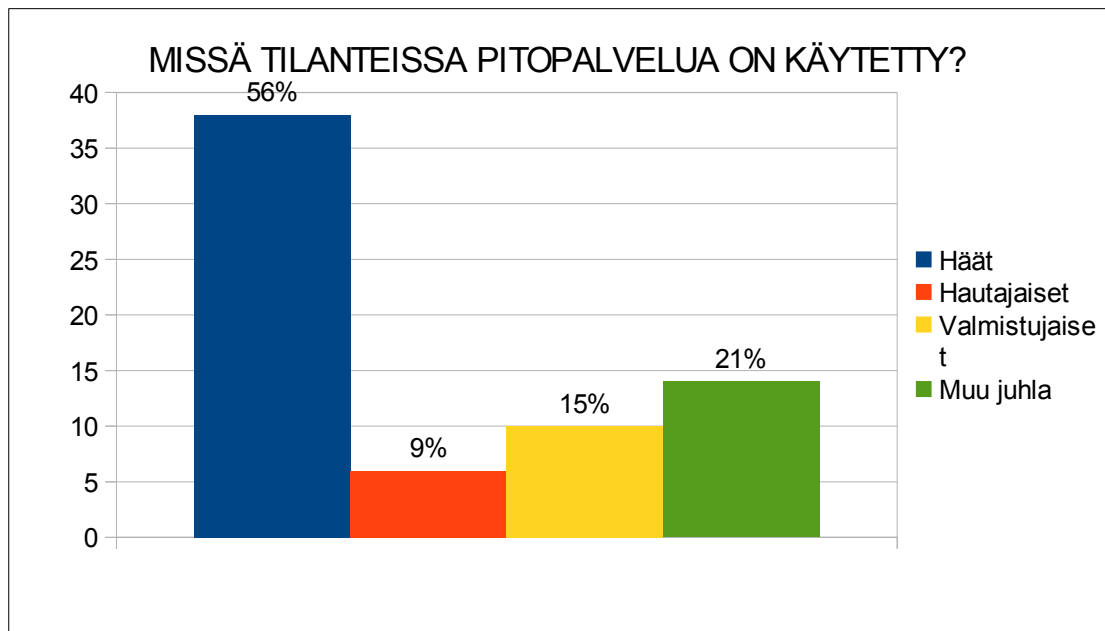


Kuvio 8. Vastaajien raumalaisen pitopalveluyritysten käyttö.



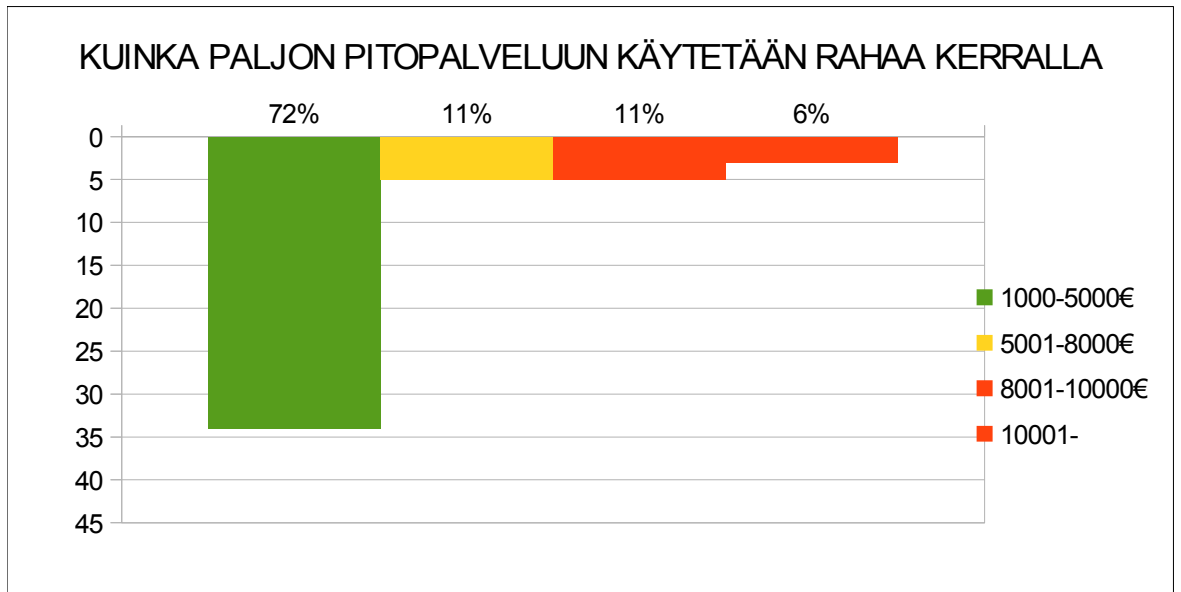
Kuvio 9. Vastaajien vastaukset kysymykseen ”Kuinka usein käytetään pitopalvelua viidessä vuodessa?”

Paitsi pitopalveluiden käytön määrä kyselyssä selvitettiin, minkälaisissa tilanteissa perheet olivat käyttäneet pitopalveluyritysten palveluja. Suurin osa vastaajista (60 %) kertoi käyttäneensä pitopalvelua häissä . Muita tilanteita, joissa vastaajat kertoivat käyttäneensä pitopalvelua , olivat valmistujaiset, hautajaiset ja muut juhlat. Kuviossa 10. on kuvattu pitopalveluiden käyttöä erilaissa juhlissa.



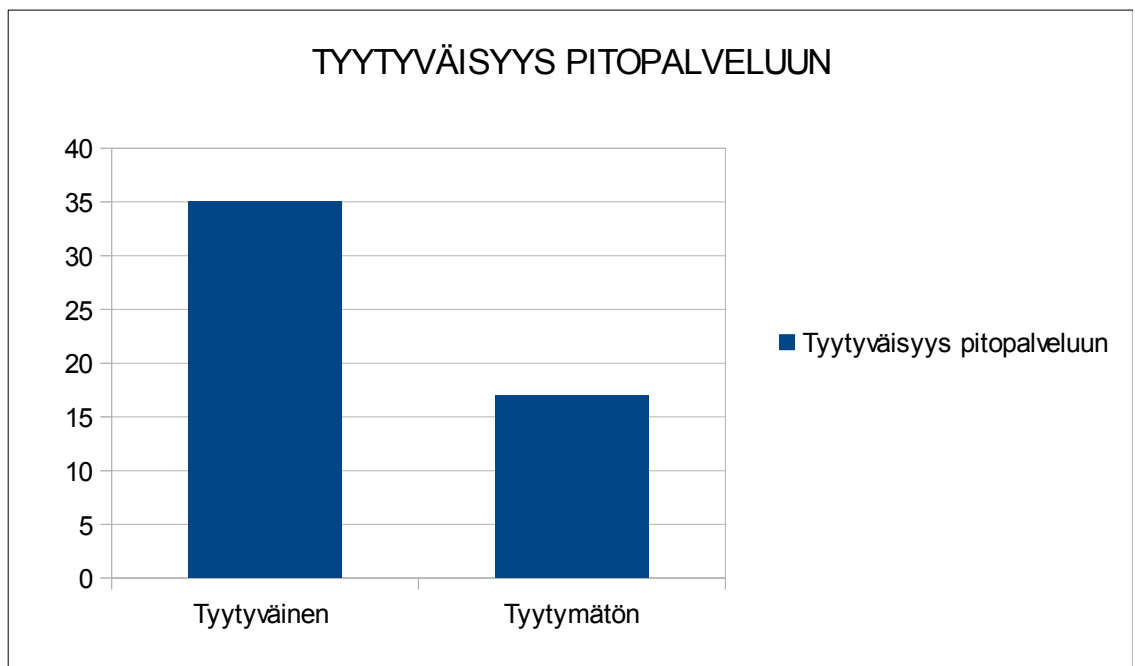
Kuvio 10. Pitopalveluiden käyttö vastaajien keskuudessa eri tilanteissa.

Suurin osa vastaajista (72 %) kertoi käyttäneensä rahaa pitopalveluiden kustantamiseen yhdellä kertaa 1000-5000 euroa. 6% puolestaan kertoi käyttäneensä pitopalveluun yli 10 000 euroa . Kuviossa 11. on kuvattu käytetyn rahan määrä yhteen pitopalvelukertaan.



Kuvio 11 . Kuinka paljon pitopalveluihin käytettiin rahaa kerralla.?

Kyselyyn vastaajista 35 (N=53) oli tyytyväisiä saamaansa pitopalveluun ja loput vastaajista oli tyytymättömiä samaansa palveluun. Kuviossa 12. on kuvattu vastaajien tyytyväisyyttä saamaansa pitopalveluun.



Kuiv 12. Vastaajien tyytyväisyys saamaansa pitopalveluun.

Kyselylomakkeen viimeisenä oli avoin kysymys, johon sai kirjoittaa mieleensä tulleita asioita. Jokaisella vastaajalla tämä kohta oli tyhjä eli kukaan ei ollut kirjoittanut kohtaan ”vapaa sana” mitään.

JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, olisiko Raumalla tarvetta uudelle pitopalvelulle sekä tehtävänä oli kartoittaa markkinoita uudelle palveluntuottajalle. Tutkija halusi selvittää tutkimuksen avulla, onko Raumalla tarvetta uudelle pitopalvelulle ja mitä pitäisi tehdä eri tavalla muihin pitopalveluihin nähden. Tutkimuskysymyksiä oli kaksi: 1. Onko Raumalla tarvetta uudelle pitopalveluyritykselle? 2. Mitä uuden pitopalvelun tulisi tehdä toisin verrattuna muihin alueen pitopalveluihin ?

Ensimmäiseen tutkimuskysymykseen, onko Raumalla tarvetta uudelle pitopalveluyritykselle, kyselyllä saatiin epäsuora vastaus. Kaikki vastaajat olivat käyttämässä kyselyn mukaan viiden vuoden aikana pitopalveluyrityksen palveluja. Tämän voidaan nähdä kuvaavan palvelun tarvetta . Vastaajista 15 % kertoi käyttäneensä / käyttävänsä pitopalveluyrityksen palveluja kaksi kertaa viiden vuoden sisällä. Koska vastaajat olivat Rauman lukion opiskelijoiden vanhempia, oletetaan heidän

perheillään olevan edessä muutaman vuoden sisällä ylioppilasjuhlat. Kyselyllä ei saatu selville, oliko pitopalvelun saanti ja tarjonta Raumalla koettu riittäväksi.

Kyselyyn osallistuneista suunnilleen 2/3 oli tyytyväisiä saamaansa pitopalveluyrityksen palveluun ja 1/3 oli kokenut tyytymättömyyttä saamaansa palveluun. Kyselyssä ei käy ilmi, millä tavalla kyselyyn osallistujat olivat kokeneet tyytymättömyyttä. Tutkija kokee, että toiseen tutkimuskysymykseen vastaus tulee esiin tässä. Eli tyytymättömyys kuvastaa, että tarvitaan uudenlaista konseptia raumalaiseen pitopalveluun, mutta minkälaista sen tulisi olla, kyselyssä ei käy ilmi. Tarvittaisiin vielä jatkotutkimusta asian selvittämiseksi.

Opinnäytetyön teko on kestänyt pitkään. Kestoon on vaikuttanut tekijän motivaation ja innostuksen vaihtelevuus sekä henkilökohtaisen elämäntilanteen muutokset. Edelleen tekijää kiinnostaa pitopalveluyrityksen perustaminen. Työn tekeminen antaa hyvät edellytykset liiketoimintasuunnitelman täydentämiseen ja loppuun viemiseen.

LÄHTEET

Bangs, D. H. 1998. The business planning guide: creating a plan for succes in your own business. 8th edition. Dearborn Financial Publishing, Inc. Chigago

Danske Bank. 2014. Laina. Luettavissa: <http://danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Pieni-yritys/Rahoitus/Rahoitusratkaisut/Pages/Laina.aspx>.

Luettu 4.9.2014

Elinkeinoelämän Keskusliitto. 2006. Palvelut 2020 – Osaaminen kansainvälisessä palveluyhteiskunnassa. Luettu 1.3.2015.

http://pda.ek.fi/ek_suomeksi/ajankohtaista/tutkimukset_ja_julkaisut/ek_julkaisuarkisto/2006/18_10_2006_Palvelut2020_loppuraportti.pdf

Finnvera 2014a. Investointi- ja käyttöpääomalaina. Luettavissa: <http://www.finnvera.fi/Tuotteet-ja-FAQ/Lainat/Finnvera-laina>, Luettu: 4.9.2014

Finnvera 2014b. Yrittäjälaina. Luettavissa: <http://www.finnvera.fi/Tuotteet-ja-FAQ/Lainat/Yrittaejaelaina>. Luettu: 4.9.2014

Finnvera 2014c. Takaukset. Luettavissa: <http://www.finnvera.fi/Tuotteet-ja-FAQ/Takaukset>. Luettu: 4.9.2014

Finnvera 2014d. Pientakaus. Luettavissa: <http://www.finnvera.fi/Tuotteet-ja-FAQ/Takaukset/Pientakaus>. Luettu: 4.9.2014

- Hirsjärvi, S. Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä.
- Holopainen T. 2013. Yrityksen perustamisopas. Käytännö perustamistoimet. Asiatieto Oy. Jyväskylä.
- Keskuskaupakamari. 2010. Yrityksen perustajan opas 2010. Keskuskaupakamarin Palvelu Oy. Helsinki.
- Leppiniemi, J. & Puttonen, V. 2002. Yrityksen rahoitus. 2. uudistettu painos. WS Bookwell Oy. Porvoo
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Otava. Helsinki
- Niskanen, J. & Niskanen, M. 2007. Yritysrahoitus. 5. uudistettu painos. Edita Publishing Oy. Helsinki.
- Ossa J. 2014. Yritystoiminnan verotus. 2. painos. Helsingin kamari Oy. Viro
- Otala, L. & Pöysti, K. 2012. Kilpailukykyhyppy yhteisöllisillä toimintatavoilla, Kilpailukyky 2.0. Helsingin kamari Oy, Helsinki
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2015. Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä. Luettavissa <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>. Luettu 1.3.2015.
- Porter M.E. 2006. Kansakuntien kilpailuetu. Talentum. Helsinki
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Edita Prima Oy. Helsinki.
- Satamittari, 2015, Satakunnan väestön ikärakenne, <http://www.satamittari.fi/V%C3%A4est%C3%B6rakenne>

Suomen uusyrityskeskukset ry. 2011. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011. Suomen uusyrityskeskus ry. Helsinki.

Sutinen, S. & Viklund, M. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. 10. uudistettu painos. Savonia- ammattikorkeakoulun julkaisusarja B6/2004. Savonia-ammattikorkeakoulu. Kuopio.

Tilastokeskuksen www-sivut. 2015a. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. http://www.stat.fi/til/aly/2014/03/aly_2014_03_2015-01-23_fi.pdf. Luettu 1.3.2015.

Tilastokeskuksen www-sivut. 2015b. Palveluiden liikevaihto kasvoi syysmarrakuussa 3,9 prosenttia vuoden takaisesta. http://tilastokeskus.fi/til/plv/2014/11/plv_2014_11_2015-02-13_tie_001_fi.html. Luettu 1.3.2015.

Te-Palvelut. 2014. Starttiraha. Luettavissa: http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html. Luettu 2.9.2014.

Tomperi, S. 2011. Yrityksen taloushallinto 3. Kannattavuus- ja kustannuslaskenta. 5. – 6. painos. Edita Prima Oy. Helsinki.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2008. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 1. – 3. painos. Edita Publishing Oy. Helsinki.

Yrittäjät. 2014. Pienlaina. Luettavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/lansipohjanyrittajat/ylitornio/rajayrittajan-abc/yrittajalainat/>, Luettu:
4.9.2014

LIITTEET

Liite 1.

Tyhjennä lomake		Viranomaisen merkintöjä	
		/	
		PERUSTAMISILMOITUS Yksityinen elinkeinonharjoittaja	
Y3	Lomakkeella voit ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonsäätöverovelvoitteen rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvoitteen rekisteriin. Ilmoita tällä lomakkeella tiedot myös ennakoveroa varten. Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI		
Yrityksen nimi (annetut toiminimet rekisteröidään alla olevassa järjestyksessä) Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä)			
Toinen nimivaihtoehto		Kolmas nimivaihtoehto	
Kotipaikka (Suomessa oleva kunta) PRH	Ulkomaisten yritysten kotivaltio VH	Jos elinkeinonharjoittaja on rekisteröity myös toiseen valtioon, ilmoita ulkomainen VAT- ja rekisterinumero	
Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa) Rinnekaistoiminimet (toiminimen vieraskieliset käännökset)			
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta		
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta		
Elinkeinonharjoittajan henkilötiedot (täytä lisäksi henkilötietolomake) Elinkeinonharjoittajan täydellinen nimi			
Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kieli	Kansalaisuus (jos ei Suomen)	
	<input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi		
Julkiset yhteystiedot (posti- tai käyntiosoite pakollinen)			
Yrityksen postiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro tai postilokero)	Postinumero	Postitoimipaikka	
Yrityksen käyntiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro)	Postinumero	Postitoimipaikka	
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi	
Sähköposti	Kotisivun osoite		
Tilikausi Tilikausi (pp.kk - pp.kk)			
		Ensimmäisen tilikauden alkamis- ja päättymispäivä (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv)	
Yritys ilmoittautuu seuraaviin PRH:n ja Verohallinnon rekistereihin			
PRH	Verohallinto		
<input type="checkbox"/> kaupparekisteri (mukaan kuitti käsittelymaksusta)	<input type="checkbox"/> arvonsäätöverovelvoitteen rekisteri	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteri (vain säännöllisesti palkkaa maksavat, ks. täyttöohje)	
	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteri	<input type="checkbox"/> vakuutusmaksuverovelvoitteen rekisteri (ks. täyttöohje)	

Y3

Yritys on perustettu yritysmuodon muutoksen seurauksena (ks. täyttöohje) Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake		
Edeltäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomen)

Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala (kirjoita täydellinen toimiala, älä käytä toimialakodeja)

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (toimiala, jota yritys pääasiassa harjoittaa)

Eiinkinotoiminta aloitetaan myöhemmin (ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, ks. täyttöohje)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Verohallinnolle lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. tilitoimisto)		
Nimi	Y-tunnus	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Kaupparekisterille lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. asiamies)		
Nimi		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

KAUPPAREKISTERI: KIRJEITIMISPYYNTÖ / REKISTERÖINTIAJANKOHTAAN KOŠKEVA PYYNTÖ
<small>Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumajärjestyksessä ja tästä poiketaan vain painavan syy perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan.</small>
<input type="checkbox"/> ilmoitukseen liittyy erillinen perusteltu rekisteröintiajankohtaa koskeva pyyntö.

Lisätietoja

Täytä myös lomakkeen sivu 3, jos ilmoittaudut sivulla 1 arvonalisaverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys	Puhelin

Rekisteriseloste: Henkilötietolain 24 §:n mukainen tiedon lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä see osoitteesta www.yti.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

VTJ 1003 11.2014

Perusosa, sivu 2 (4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

Y3

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
<input type="checkbox"/> Merkittävää rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoittamasi yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite		
<input type="checkbox"/> Muussa tapauksessa täytät osoitetiedot tähän.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen		
<input type="checkbox"/> Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi ostoista tai omasta käytöstä alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Yritys ilmoittautuu EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Ulkomainen yritys ilmoittautuu vain ilmoituksenantovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Ulkomainen keukomyyjä ilmoittautuu verovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa		
Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa Lisätietoja)		
<input type="checkbox"/> Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §, liitteeksi kopio vuokrasopimuksesta) alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §) alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Yhteisöhankkija (AVL 26 f §) (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv) alkaen, pvm <input type="text"/>
<input type="checkbox"/> Ulkomainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §) alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Ulkomainen keukomyynti (AVL 63 a §) alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>
Yritys ei ole arvonlisäverovelvollinen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa lisätietoja)		
<input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta (AVL 3 §)	<input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut (AVL 41 §)	<input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta (AVL 4-5 §)
<input type="checkbox"/> Terveys- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §)	<input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut (AVL 44 §)	<input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä? _____
<input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut (AVL 37 §)	<input type="checkbox"/> Esintymispalkkiot tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §)	
<input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut (AVL 39 §)	<input type="checkbox"/> Kiinteistön luovutukset (AVL 27 §)	
Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot		
<input type="checkbox"/> Yritys ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi alkaen, pvm <input type="text"/>		
Kirjanpidon muoto		
<input type="checkbox"/> yhdenkertainen kirjanpito <input type="checkbox"/> kahdenkertainen kirjanpito		
Palkanmaksua koskevat tiedot		
<input type="checkbox"/> Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksevaksi työnantajaksi alkaen, pvm <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Yritys ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi työnantajaksi alkaen, pvm <input type="text"/>	
Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot (Täytä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on 60 000 euroa tai vähemmän ja yritys haluaa neljännesvuoden tai vuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson. Lisätietoja on täyttöohjeen sivuilla 12-13).		
Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailta tapahtuva myynti) _____ euroa		
Jos yritys haluaa lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihto oikeuttaisi, rastita ilmoitus- ja maksujakson pituus.		
<input type="checkbox"/> 1 kk	<input type="checkbox"/> neljännesvuosi	
Alkutuottajan ja/tai taide-esineen tekijän ilmoitus- ja maksujakso arvonlisäverotuksessa (Täytä tämä kohta vain, jos haluat muun kuin kalenterivuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson, ks. täyttöopas.)		
Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus		
<input type="checkbox"/> 1 kk	<input type="checkbox"/> neljännesvuosi	

Liite 2.

Saatekirje

Rauma 6.10.2015

Hyvä vastaanottaja

Opiskelen Jyväskylän ammattikorkeakoulussa palveluiden tuottamisen ja johtamisen restonomiksi. Teen opinnäytetyöni pitopalveluyrityksen perustamisesta, jonka toivon joskus itse perustavani. Tutkimuksen avulla selvitämme olisiko Raumalla tarvetta uudelle pitopalvelulle.

Opinnäytetyö toteutetaan kyselytutkimuksena, johon toivoisin teidän vastaavan. Kyselyyn vastaaminen on vapaaehtoista ja luottamuksellista. Kyselyn tuottaessa jotakin kysyttävää, voitte lähettää minulle sähköpostia.

Antamanne vastaukset käsitellään luottamuksell ja nimettömästi. Yhdenkään vastaajan tietoja ei paljastu tuloksissa. Kyselyn vastaamiseen on aikaa kuukausi. Viimeinen vastaamispäivä on lokakuun viimeinen päivä.

Ohessa annan mukaan vastauskuoren . Osallistuttuanne kyselyyn, pyydän teitä palauttamaan kyselylomakkeen täytettynä 31.10.2015.

Ystävällisin terveisin

Meri-Kristiina Lehti

meri.lehti@gmail.com 0445276450

Liite 3.

Kysely

Alleviivaa vastaus

Sukupuoli

- Mies
- Nainen

Ikä

- 30-40v
- 41-50v
- 51-

Lapsien lukumäärä

- Ei yhtään
- 1 Lapsi
- 2-3 Lasta
- 4 tai enemmän

Oletteko käyttäneet pitopalvelua Raumalla

- Kyllä
- Ei

Kuinka usein käytetään pitopalvelua viidessä vuodessa

- Ei kertaakaan
- 1 Kerta
- 2 Kerta
- 3 Kertaa

Missä tilanteissa pitopalvelua on käytetty

- Häät
- Hautajaiset
- Valmistujaiset
- Muu juhla

Kuinka paljon pitopalveluun käytetään rahaa kerralla

- alle 1000
- 1000-5000
- 5001-8000
- 8001-10000
- 10001-

Tyytyväisyys pitopalveluun

- Tyytyväinen
- Tyytymätön

Vapaa sana: