

Lauri Väisänen

Ohjelmapalveluyrityksen perustaminen

Matkailun koulutusohjelma

2017



OHJELMAPALVELU YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Väisänen, Lauri
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Matkailun koulutusohjelma
Huhtikuu 2017
Ohjaaja: Ruoho, Jaana
Sivumäärä: 48
Liitteitä: 0

Asiasanat: Ohjelmapalvelu, toiminimiyrittäjä, yritysmuodot

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda suunnitelma ohjelmapalvelu yrityksen perustamisesta. Tämä ohjelmapalvelu yrityksen luomisen idea tuli itseltäni ja työssäni olen oppinut paljon yrityksen perustamisen eri vaiheista.

Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö, jonka tuotoksena syntyi suunnitelma ohjelmapalvelu yrityksen perustamisesta. Työn teoreettinen viitekehys koostui ohjelmapalveluista, yritysmuodoista sekä yritystoiminnan aloittamiseen liittyvistä tiedoista.

Työn tavoitteena oli tarkastella eri yritysmuotoja ja erityisesti yksityistä elinkeinon harjoittamista (toiminimiyrittäjäyys) yhden hengen ohjelmapalveluyrityksen yritysmuotona. Opinnäytetyön tavoitteena oli lisäksi kuvata yritystoiminnan kannalta keskeisiä tekijöitä ja laatia suunnitelma ralliautoiluun liittyvän ohjelmapalvelu yrityksen perustamisesta.

STARTING PROGRAMME SERVICE COMPANY

Väisänen, Lauri

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Tourism

April 2017

Supervisor: Ruoho, Jaana

Number of pages: 48

Appendices: 0

Keywords: Programme service, Sole proprietorship, Business forms

The purpose of this thesis was to create a plan how to start a company that is providing experience services by one entrepreneur. This idea about creating an experience service company came from myself. I did learn much about starting a microbusiness company during this thesis.

This objective of this thesis was to create plan how to start a company and the theoretical framework included experience services, business forms and information what to consider when starting your own microbusiness.

Target of this thesis was to form an overview and a summary of different business forms and specially about a microbusiness run by one entrepreneur. Also, to describe essential factors of business forms and make a plan to start a company in rally driving business.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TYÖN TAVOITE JA TUTKIMUSTEHTÄVÄ.....	7
3	OHJELMAPALVELUT.....	8
3.1	Ohjelmapalvelut toimialana Suomessa.....	8
3.2	Ohjelmapalveluiden määritelmä.....	9
3.3	Toiminnan vaatimukset.....	10
3.4	Ohjelmapalveluiden tuottaminen.....	13
3.5	Koulutusmahdollisuudet.....	14
4	YRITYSMUODOT.....	16
4.1	Avoin yhtiö.....	16
4.2	Kommandiittiyhtiö.....	17
4.3	Osakeyhtiö.....	18
4.4	Yksityinen osakeyhtiö.....	20
4.4.1	Julkinen osakeyhtiö.....	20
4.5	Osuuskunta.....	21
4.6	Yhteenveto ja vertailu.....	22
5	TOIMINIMI YRITYSMUOTONA.....	23
5.1	Toiminimen rekisteröinti.....	23
5.2	Toiminimen nimi.....	24
5.3	Toiminimen verotus ja yrittäjätulon muodostuminen.....	25
5.4	Toiminimen lopettaminen.....	26
6	YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN.....	27
6.1	Liikeidean kehittäminen.....	27
6.2	Starttiraha.....	28
6.3	Yrittäjän eläke.....	29
6.4	Yritystoiminnan arvonlisävero.....	30
6.5	Taloushallinnon järjestäminen.....	31
6.6	Kannattavuus.....	32
7	OHJELMAPALVELU YRITYS TOIMINIMIYRITTÄJÄNÄ.....	33
7.1	Liikeidean kuvaus.....	33
7.2	SWOT.....	34
7.2.1	Vahvuudet.....	34
7.2.2	Heikkoudet.....	34
7.2.3	Mahdollisuudet.....	35
7.2.4	Uhat.....	35

7.3	Osaamisen kuvaus.....	36
7.4	Toimiala ja kilpailutilanne	37
7.5	Markkinoiden laajuus ja kehitys	38
7.6	Markkinointiviestintä.....	39
7.7	Riskit	40
7.8	Aineettomat oikeudet	41
7.9	Rahoitus, kannattavuus ja myynti	42
8	OPINNÄYTETYÖN LAADUN ARVIOINTI	43
9	JOHTOPÄÄTÖKSET JA OMAN OPPIMISEN ARVIOINTI.....	44
	LÄHTEET.....	46

1 JOHDANTO

Työssäni perehdyn ohjelmapalveluyrityksen perustamiseen sekä asioihin, mitkä on otettava huomioon jo ennen perustamista. En ole miettimässä yrityksen perustamista yksin vaan tuoreimman Global Entrepreneurship Monitor -raportin mukaan moni nuori on kiinnostunut yrittäjyydestä. Jopa 20% 18-24 vuotiaista suomalaisnuorista on arvioitunut perustavansa yrityksen seuraavien 3 vuoden aikana. Epäonnistumista ei pelätä, sillä sen nähdään osana yrittäjän uraa. (GEM Global report, 2016/ 2017., 8, 38)

Uusia yrittäjiä Suomessa tuetaan starttirahalla ja pienemmillä YEL-maksuilla. Etenkin starttiraha auttaa uutta yrittäjää taloudellisesti yrityksen alkuvaiheilla ja myös yrittäjäjärjestöt antavat tukea aloittelevalle yrittäjälle. Uudet yritykset synnyttävät uusia työpaikkoja ja Suomessa 93,4 % yrityksistä on alle 50 ihmisen yrityksiä, jotka ovat luoneet vuosina 2001 -2015 Suomeen 115000 uutta työpaikkaa. (Yrittäjien www-sivut 2017)

Suunnitelmani on perustaa ohjelmapalveluyritys toiminimiyrittäjänä ja työllistää näin itseni. Minulla ei ole aikaisempaa kokemusta yrityksen perustamisesta, mutta tämä opinnäytetyö ja useat yrittäjät jotka tunnen, ovat antaneet minulle varmuutta yrityksen perustamiseen. Enkä myöskään pelkää yrittäjyyden tuomia haasteita, sillä yrittäjyys tuo samalla myös vapauden tehdä työtä, joka itseä motivoi.

2 TYÖN TAVOITE JA TUTKIMUSTEHTÄVÄ

Työn tavoitteena on tarkastella eri yritysmuotoja ja erityisesti yksityistä elinkeinon harjoittamista (toiminimiyrittäjyys) yhden hengen ohjelmapalveluyrityksen yritysmuotona. Opinnäytetyön tavoitteena on lisäksi kuvata yritystoiminnan kannalta keskeisiä tekijöitä ja laatia suunnitelma ohjelmapalveluyrityksen perustamisesta.

Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö. Työn tuotoksena syntyy suunnitelma ralliautoiluun liittyvän ohjelmapalveluyrityksen perustamisesta. Idea pienimuotoisesta rallitoiminnasta ei varmasti ole niitä tavanomaisimpia yrityksiä joita alalle syntyy, mutta muista yrityksistä erottuva kokemus voi löytää oman asiakaskuntansa. Riskitöntä se ei ole, mutta harvoin yrityksen perustaminen on.

Työ tehdään toiminnallisena opinnäytetyönä, jonka tuotoksena syntyy suunnitelma ohjelmapalveluyrityksen perustamiseen liittyvä suunnitelma. Toiminnallinen opinnäytetyö on vaihtoehto tutkimukselliselle opinnäytetyölle ja se sopii erityisen hyvin kun opinnäytetyö on tapahtuman tai projektin toteuttaminen, oppaan tai liiketoimintasuunnitelman laatiminen, tai kuten tässä, ohjelmapalveluyrityksen perustamiseen liittyvän suunnitelman laatiminen. Siten toiminnallisessa opinnäytetyössä syntyy raportti ja erillinen tuotos. Tässä työssä tuotos on suunnitelma, joka sisältyy raporttiin.

Työn toimeksiantajana on Satakunnan ammattikorkeakoulun yrityskiihdyttämö, jonka toiminta on integroitu osaksi kaikkien koulutusohjelmien perustutkintoja. Silloin kun opiskelija tekee opinnäytetyön omalle yritykselle tai oman yritystoiminnan suunnittelua varten, yrityskiihdyttämö voi toimia työn tilaajana.

3 OHJELMAPALVELUT

3.1 Ohjelmapalvelut toimialana Suomessa

Ohjelmapalveluyrityksiä on Suomessa tällä hetkellä 6153 kappaletta, viimeisimmän toimialaraportin mukaan. Tähän lukuun on laskettu ohjelmapalveluiden lisäksi myös esittävien taiteiden toimintaa, museoiden toimintaa, urheiluseurojen toimintaa sekä myös muita esim. kylpylaitoksia. Alat, jotka kuuluvat virallisesti ohjelmapalveluiden alle, ovat hyvinkin laajoja ja tarjoavat hyvinkin erilaisia palveluita eri asiakasryhmille. Yhteensä ohjelmapalveluissa työskenteleviä oli vähän yli 12000 ihmistä ja koko alan liikevaihto oli 2,5 miljardia euroa. Liikevaihtoon ei ole sisällytetty alaan läheisesti liittyviä aloja. Näitä aloja voivat esimerkiksi olla majoitustoiminta ja henkilöliikenne toiminta. (Jänkälä 2016, 3)

Ohjelmapalvelualalla on työllistävä vaikutus ja samalla se tarjoaa työtä maantieteellisillä alueilla, joilla muuten olisi vaikea työllistyä. Tällä tarkoitan esim. Lapissa sijaitsevia majoituspalveluita, jotka ovat saaneet kannattavan toiminnan turismissa ja ovat ohjelmapalveluissa vetovoimainen tekijä. Esimerkkinä Nellimin erähotelli. Sinne ihmisiä houkuttelee revontulet ja niihin yhdistetyt katselukierrokset. Yritys on kasvanut vuosien aikana ja yrityksen liikevaihdon uskotaan ylittävän 5 miljoonan rajan kuluvalle tilikaudella. Tässä on kuitenkin kyse kausimatkailusta, joten lumet sulavat keväällä eivätkä revontulet näy kesällä. Yritys voi kehittää kesämatkailua, sillä lapissa on puhdas luonto. Nellimin tapauksessa, vaikka majoituspalveluita käytetään myös kesällä niin yrityksen ohjelmapalvelut keskittyvät talvimatkailuun. Samoin myös hiihtokeskukset luovat tarpeen työvoimalle talviaikaan. (Pyykkö, R 2016)

Toisena esimerkkinä Pohjois-Savosta on Tahkon laskettelukeskus. Toiminta painottuu talvikaudelle kuten Nellimin tapauksessa, mutta Tahko saanut kehitettyä laajaa toimintaa ympäri vuoden ja näin tarjoaa vakituisia työsuhteita. Alueelle on rakennettu golfkenttää, maastopyöräilyreittejä sekä on kehitetty erilaisia tapahtumia ja festivaaleja koko kesälle. Tahkon alueelle tullaan tekemään investointeja aktiviteetteihin ja niiden sisältöihin 17,85 miljoonalla eurolla vuoteen 2022 mennessä.

Samalla infrastruktuuriin panostetaan 12,1 miljoonaa euroa. On siis olemassa suuria suunnitelmia saada ohjelmapalveluita koko vuoden kattavaksi toiminnaksi ja näin saada kannattavuutta ympärivuotiseksi. (Tahkon www-sivut 2016)

Vaikka mainitsemani esimerkit sijaitsevat Lapissa ja Pohjois-Savossa niin, suurin osa ohjelmapalveluyrityksistä sijaitsee Uudellamaalla. Niitä on siellä 2162 kappaletta ja yhteensä Suomessa ohjelmapalveluyrityksiä on 6374. Eli noin joka kolmannes ohjelmapalvelu yrityksistä sijaitsee Uudellamaalla. Vaikka Lapissa on eksoottisuutta ja Suomessa riittää luontoa, missä toteuttaa eri ohjelmapalveluita niin suurin vaikuttava tekijä yritysten keskittymiseen Uudellemaalle liittyy Suomen väestöpohjaan. Tällä hetkellä yli puolet suomalaisista asuu 200 km sisällä Helsingistä. Missä on ihmisiä, on myös asiakkaita ja asiakkaiden ei tarvitse matkustaa pitkiä matkoja päästäkseen osallistumaan ohjelmapalveluihin. Lapin vastaava luku ohjelmapalveluiden toimipaikoista on 440. Tämän selittää Lapin maine eksoottisena kohdepaikka joka on tämän vuoksi suosittu etenkin ulkomaisten vierailijoiden suosiossa. Toimipaikkojen määrä Pohjois-Suomessa vertailun vuoksi on 187.(Tilastokeskuksen www-sivut 2017) (Jänkälä 2016, 26.)

3.2 Ohjelmapalveluiden määritelmä

Ohjelmapalveluiksi luokitellaan eri ympäristöissä tapahtuvat seikkailu-, elämys-, luonto- ja liikuntapalvelut. Ei ole rajoitettu, tapahtuuko ohjelmapalvelu sisällä vai ulkona, vaan kaikki ympäristöt kuuluvat luokittelun piiriin. Ei ole myöskään rajoitettua tapahtuuko ohjelmapalvelu ilmassa, vedessä vai maalla. Ilmassa kyse voi olla esimerkiksi laskuvarjohypystä tai vedessä vaikka leikkimielisesti järjestetystä vesipallo turnauksesta. Ohjelmapalveluita on myös mahdollista järjestää yleisötapahtumien yhteydessä, esim. eri festivaalien aikaan on mahdollista hypätä benjihyppy tapahtuma-alueella tai kokoukseen tilattu taikurikin ovat esimerkkejä ohjelmapalveluista. Valinnan vaihtoehtoja löytyy rajattomasti. (Tukesin www-sivut 2017) (Xon-puiston www-sivut 2017) (Jankalinnan www-sivut 2017)

Ohjelmapalveluihin kuuluu, että henkilö tai henkilöt joille palvelu on tilattu, ottavat aktiivisesti osaa itse ohjelmaan. Palvelut voivat myös olla ohjaamattomia, eli esimerkkinä vaikka rastirata jossa on eri tehtäviä, eri pisteillä joita harjoitetaan yksilöinä tai ryhmänä. Toisaalta sama rastirata voidaan toteuttaa ohjattuna niin, että jokaisella rastipisteellä on oma ohjaajansa. (Tukesin www-sivut 2017)

Ero palveluiden välillä syntyy siitä mitä asiakas haluaa, mitä on valmis maksamaan ja siitä minkälaiset asiakkaat osallistuvat. Jos kyse on lapsista niin, he ovat riskiryhmä, joita on valvottava mutta jos on kyse aikuisille ihmisille, jotka ilman rajoituksia (liikuntarajoitteiset, muistisairaat, kehitysvammaiset) niin ohjaamaton ohjelma käy hyvin. Riskeistä puhuttaessa on otettava aina huomioon, tapahtuuko aktiviteetti ulkona vai sisällä ja kuinka paljon siihen vaikuttaa hallitseva sää. On suuri ero riskeissä, järjestetäänkö aktiviteetti ulkona kesällä +20°c asteen lämpötilassa kuin -20°c asteen pakkasessa. Paleltumavammat voivat syntyä hyvinkin nopeasti, jos vaatetus ei ole asianmukainen tai joku kehonosa altistuu kylmälle. Toinen asia on näkyvyys, jos ohjelmapalvelun järjestäjä näkee pisteeltään kaikille rasteille niin hän voi tarkkailla, että kaikki on kunnossa mutta toisaalta jos aktiviteetti järjestetään metsässä jossa ei ole suoraa näkyvyyttä niin hänellä ei ajankohtaista tilannetietoa mitä milläkin rastilla tapahtuu.

(Terveyskirjaston www-sivut 2017) (Tukesin www-sivut 2017)

3.3 Toiminnan vaatimukset

Ohjelmapalveluiden alle kuuluu paljon erilaisia aktiviteetteja, joista osa tapahtuu sisätiloissa ja osa ulkotiloissa. Kaikille näille yhteistä on asiakkaan turvallisuus, joka on tärkein asia. Siitä ei saa tinkiä missään nimessä. On olemassa valvontaviranomaisten ohjeita ja suosituksia, kuinka asiakkaan turvallisuus pitää taata ohjelmapalvelun aikana. Nämä perustuvat kuluttaja ja turvallisuuslakiin ja sen pykäliin. Vahingon sattuessa ohjelmapalvelun järjestäjä on aina vastuussa, ellei asiakas ole toiminut vastoin annettuja ohjeistuksia. Näiden suositusten ja ohjeiden mukaan ohjelmapalvelun järjestäjän on määritettävä etukäteen, mikä on asiakkaiden maksimäärä aktiviteetissa, jotta kaikki tapahtuu turvallisesti. Esimerkiksi. voin sanoa, että muutamalle lapselle on helppo järjestää jotain aktiviteettia mutta kun lapsia on 20,

niin valvonta vaikeutuu huomattavasti, sillä hälinää ja melskettä riittää. Samoin myös etukäteen on määriteltävä ketkä aktiviteettiin voivat osallistua ja mitkä ovat ohjaajalle asetettavat pätevyudet ja osaamisvaatimukset. (Tukesin www-sivut 2017)

Puhuttaessa vaikka patikkaretkestä metsässä, joka kestää koko päivän, on mielestäni otettava huomioon rajoitukset ihmisten kunnossa sekä yksilölliset erot fyysisyydessä. Samalla sulkisin pois patikkaretkestä myös liikuntaesteiset, sillä eteneminen on hidasta ja pyörätuolilla eteneminen epätasaisessa maastossa on vaikeaa. Luontopolut eivät ole esteettömiä. Vakavat sairaudet ovat mielestäni myös yksi syy, mikä voi estää patikkaretkelle lähtemisen, sillä jos tarvetta pikaiselle lääkärikäynnille ilmenee, niin metsän keskeltä evakuointi on aikaa vievä toimenpide. On olemassa myös aineita (alkoholi, lääkkeet), jotka muodostavat riskin tapaturmien syntymiseen näin, sillä ne laskevat reaktionopeutta ja sekä annettujen ohjeiden ymmärtämistä. (Terveyskirjaston www-sivut 2017)

Ohjelmapalvelunjärjestäjän on myös otettava huomioon oikea ympäristö tapahtuvalle aktiviteetille. Esimerkkinä moottorikelkka safareita voi järjestää ympäri Suomea talvella, mutta on otettava huomioon elämyksen turvallisuus. Monille asiakkaille moottorikelkka on uusi kokemus. Tämä on mielestäni syy, miksi on hyvä valita tasainen maasto ja kelkkailua varten tehty kelkkaura, jossa on tilaa pienille virheille, ja näin vähennetään onnettomuudensyntymisen riskiä. Oikeaan ympäristöön liittyy myös riskien ennakointi. Tulisi ottaa huomioon jo reittiä suunniteltaessa, onko reitillä ajotien ylityksiä. Ajotien ylityksissä on riskinä törmäys ajoneuvon kanssa. Samoin myös ympäristön kannalta on otettava huomioon toiset kelkkailijat ja niiden huomiointi reitin varrella. (Liikenneturvan www-sivut 2016)

Varusteiden on oltava kunnossa elämyspalveluissa. Suojavarusteet palvelua varten tulevat ohjelmapalveluiden järjestäjältä ja niiden tarkoitus on varmistaa asiakkaan turvallisuus. Esimerkkinä melonnassa on tärkeää, että jokaiselle melojalle jaetaan asianmukaiset pelastusliivit. Yksistään tämä ei kuitenkaan riitä vaan myös kanoottien ja melojien kunto on oltava asianmukainen. Tämä tarkoittaa kanoottien osalta kelluvuutta, vaikka kanootti täytyisi vedellä. Melojien osalta sitä, että pelastusliivit pitävän veden pinnalla, jos veden varaan joutuu. Lisäksi varusteisiin kuuluu kompassi ja kartta, näin varmistetaan, että kaikki löytävät perille. Melontaosuuksilla näköyhteys

toisiin melojiin voi katkea ja tällöin kartasta ja kompassista on apua. Omasta melonta kokemuksestani voin sanoa, että jokiosuuksilla välimatkan ei tarvitse olla kuin parikymmentä metriä, kun näköyhteys toiseen kanoottiin voi kadota mutkan tai tiheän kasvillisuuden takia. Jokiosuuksilla on myös monesti haarautuvia reittejä ja näin ollen kartan käyttö oikean reitin käyttämiseen on tärkeää. (Luontoon www-sivut 2017)

Ohjelmapalveluiden tuottamisessa turvallisuusasiakirja on keskeinen ja pakollinen. Turvallisuus on aina ensisijaista ohjelmapalveluissa ja tästä syystä ohjelmapalvelun järjestäjän pitää laatia turvallisuussuunnitelma ennen tapahtuman alkua. Tämä suunnitelma pitää laatia kirjallisena. Turvallisuussuunnitelma käsittää kaiken mitä ohjelmapalveluihin kuuluu ja sitä on päivitettävä sen mukaan, jos palveluun tulee muutoksia sisällön tai muun seikan perusteella. (Tukesin www-sivut 2017)

Vastuhenkilö on aina nimettävä ja jos jostain syystä hän ei ole paikalla, kuka hänen jälkeensä vastaa turvallisuudesta ja kuinka heidät tavoittaa. Vastuukysymykset voivat olla tapaturman sattuessa suuria, joten ei tuuraajan tai palkollisen kannattaa käydä suunnitelma läpi hyvin, ennen kuin hyväksyy ottamaan vastuunsa. Suunnitelmassa pitää olla tapahtumapaikka, eli juuri se missä se tapahtuu, mitä tehdään ja onko olemassa olosuhteita jolloin aktiviteettia ei voi järjestää. Arvioitu kesto sekä lähtö ja lopetuspaikat ovat tärkeitä. Jos jotain sattuisi, vaikka patikkaretkellä asiakkaan jalka murtuu hänen kaaduttuaan, niin viranomaiset tietävät turvallisuussuunnitelman avulla, kuinka saavat avun paikalle ja missä kohdin luultavasti loukkaantunut henkilö on. Etenkin metsässä, tarkan sijainnin antaminen voi olla vaikeaa, toki nykyaikana GPS signaali puhelimissa tarjoaa huomattavan hyvän paikannustiedon. (Tukesin www-sivut 2017)

Asiakkaille on kerrottava ennen aktiviteettia siihen liittyvistä riskeistä, jotta kenellekään ei jää epäselväksi mitä voi tapahtua patikkaretkellä. Esim. kaatuminen, nestehukka, käärmeen purema ovat mahdollisia riskitekijöitä ulkoaktiviteetissa. Riskeihin pitää osata myös varautua, ohjaajalla voi olla ylimääräistä nestettä mukanaan nestehukasta kärsivälle sekä puhelin, jolla soittaa tarvittaessa apua. Ohjaajilla pitää myös olla tarvittava pätevyys tapahtuvaan toimintaan. Jos kyse on, vaikka kiipeilystä, tarvitsee järjestäjillä olla tarvittavat pätevyystodistukset, jotta he voivat kiipeilyä järjestää. Näin varmistetaan asiakkaiden turvallisuus lajeissa, joissa

on mahdollisuus vakavaan tapaturmaan tai jopa kuolemantapaukseen. Pätevyystodistukset koskevat myös muitakin lajeja kuin kiipeily, esim. myös melonnassa on oltava ohjaajan pätevyudet kunnossa. (Tukesin www-sivut 2017), (Suomen kiipeilyliiton www-sivut 2017) (melontajasoutuliiton www-sivut 2017)

3.4 Ohjelmapalveluiden tuottaminen

Ei ole olemassa vaatimuksia ohjelmapalveluyrityksen perustamiselle. Tämä mahdollisuus on meillä kaikilla. On kuitenkin olemassa koulutuksia jotka valmistavat yrittäjää vetämään ohjelmapalveluita sekä ottamaan huomioon kaiken mitä pitääkin. Vaikka tuntuisi yksinkertaiselta ottaa ryhmä turisteja patikointiretkelle Suomen luontoon ja veloittaa siitä 25€ per henkilö, on tässä otettava huomioon monia asioita. Turvallisuus on ensisijainen asia, jota kävin läpi.

Sijainti vaikuttaa todella paljon yrityksen asiakasvirtaan. Vaikka idea olisi kuinka hyvä ja puitteet kunnossa niin sekään ei auta, jos yritys on keskellä Suomea ja lähimpään kaupunkiin on satoja kilometrejä. Asiakkaan pitää päästä palvelun luokse helposti ja aikaa säästämällä. Jos vielä palvelun tarjoajia on monia Suomessa, niin silloin on kilpailua, joka pitää hintatason kurissa. Eniten ihmisiä asuu Etelä-Suomessa, joten suurin asiakaspotentiaali löytyy siltä alueelta, jos kohderyhmänä on Suomalainen kuluttaja. Toisaalta yritys voi hyvinkin menestyä kauempanakin asutuksesta, jos on olemassa joku vetovoimainen tekijä joka tuo alueelle asiakkaita. (Marcia Smith, 2014)

Kiinnostavuus on tärkeä elinehto yritykselle. Onko patikointiretki sellainen, joka kiinnostaa asiakkaita ja saa uusia asiakkaita tulemaan paikan päälle. Idean täytyy olla hyvä ja kiehtova, jotta asiakkaita riittää ja firma tekee tulosta. Markkinoinnin avulla ihmiset tietävät paikasta ja tietoisuus paikan palveluista leviää. Tätä kautta asiakasmäärä kasvaa ja ihmiset kertovat toisilleen yrityksestä. (Markkinointisuunnitelman www-sivut)

Vuodenaika vaihtelut ovat Suomessa suuria. Näin ollen niiden tuomia mahdollisuuksia ja haasteita kannattaa miettiä etukäteen. Moottorikelkkasafarit ovat varmasti talvella hyvinkin toimiva ohjelmapalvelu Lapin erämaassa, mutta kun kevät koittaa on

mietittävä, kuinka pitkälle sesonki siellä ylettyy. Kesällä vastaava sesonkituote mielestäni on melontapalvelut, mutta pääsesongin heinäkuu -elokuu vaihtuessa syksyyn hiljenee kausi siinäkin. Näin ollen ohjelmapalveluissa pitää kehittää eri palveluita, joista eri vuodenaikoina saa palkkansa. Tämä ei ole aina mahdollista ja luo työvoiman liikkuvuuden sesonkien mukaan eri osiin Suomea. Talvi Lapin sesongissa töissä ja kesäksi tullaan takaisin etelämmäksi Suomea. (Lyytinen, 2015)

3.5 Koulutusmahdollisuudet

Koulutusmahdollisuudet alalle ovat hyvin monipuoliset. Käymällä koulutuksen ammattikoulussa tai ammattikorkeakoulussa saat tutkinnon. Toisaalta, jos tarvitset ainoastaan tietyn koulutuksen/ohjaajan pätevyyden niin, niitä mahdollista käydä erikseen suorittamassa ilman edellytystä aiemmin suoritetusta ammatti tai ammattikorkeakoulu tutkinnosta.

Ammattikouluissa on mahdollista käydä matkailun perustutkinto. Koulutus kestää 3 vuotta ja koulutuksen avulla on valmis toimimaan matkailupalvelujen tuottajana tai esimerkiksi matkailuvirkailijana. Koulutuslaitoksia löytyy suurimmista kaupungeista ja esimerkiksi Edupolin Helsingin pisteellä järjestetään matkailun perustutkintoa joka vuosi. (edupolin www-sivut 2017)

Ammattikorkeakouluissa ohjelmapalveluihin ja oheistoimintaan matkailussa sopii Restonomin koulutuslinja. Koulutus kestää keskimäärin 3,5 ja käsittää 210 opintopistettä. Koulutusohjelmissa on eroja, riippuen mikä on koulutuksen painotus. Esimerkiksi Kajaanin restonomin koulutusohjelma painottuu matkailuun ja -aktiiviteettimatkailuun, kun taas Saimaan amk:ssa keskitytään hotelli ja ravintola-alan koulutukseen. (Kajaanin AMK www-sivut 2017) (Saimaan AMK www-sivut 2017)

Ohjelmapalvelu yrityksen painottuessa luontoon hyvän pohjan toiminnalle antaeräoppaan koulutus. Koulutus kestää noin vuoden ja siitä saa luonto ja eräoppaan ammattitutkinnon. Koulutuksia järjestetään ympäri Suomea ja jos henkilöltä löytyy aiempaa kokemusta näistä erätaidoista voi hän näyttökokeella näyttää taitonsa eikä ole tarvetta opiskella taitoja jotka jo entuudestaan osaa. (Eerikkalan www-sivut 2017)

Jos mielessä on tietyn kurssin tai taidon oppiminen tarjolla on lyhyitä kursseja, joilla on mahdollista saada pätevyudet toiminnan ohjaamiseen. Näitä kursseja voi esimerkkinä olla SUP- ohjaajakurssi. SUP- lyhenne tulee englanninkielisestä nimestä standup paddleboarding. Lajissa mennään vedessä lautalla seisoen ja melotaan melalla. Suomessa koulutuksen ohjaajan pätevyyteen järjestää esimerkiksi Rautio sports surf center ja viikonlopun kestäviä kursseja järjestetään, joka vuosi kesän alussa Kalajoella. (rautiosportsin www-sivut).

Edellä mainitut olivat esimerkkejä eri koulutuksista ja koulutus vaihtoehtoja näidenkin ulkopuolelta varmasti löytyy. Samoin myös eri tutkintoja ja kursseja on mahdollista opiskella ulkomailla ja siten hankkia ohjelmapalveluiden tuottamiseen kansainvälistä osaamista.

4 YRITYSMUODOT

Suomessa on viis eri yritysmuotoa, joista voi valita omaan yritys toimintaansa parhaiten sopivan. Valintasi riippuu liiketoiminnan suuruudesta ja mikä on yrityksesi tarkoituksesta, sillä verotus on erilainen eri yritysmuodoilla. Pieneen liiketoimintaan toiminimi on helpoin ratkaisu, yksinkertaisen verotuksensa kanssa. Suureen liikevaihtoon osakeyhtiö on parhain vaihtoehto. Eroavaisuuksia on perustamiskustannuksissa sekä joihinkin yritysmuotoihin on oltava kaksi tai useampia perustajia. Käyn jokaisen yhtiömuodon erikseen läpi, jolloin jokaisen yritysmuodon hyödyt ja haitat tulevat esille. Kappaleen lopussa on yhteenveto eri yritysmuotojen eroavaisuuksista.

4.1 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö muistuttaa toiminimeä, mutta siinä on vähintään 2 yhtiömiestä. Henkilöiden vastuualueet ja tehtävät yrityksessä sovitaan yhtiösopimuksessa, joka kannattaa tehdä kirjallisena. Yhtiösopimuksessa määritellään myös yhtiön kotipaikka, toimiala sekä yhtiön nimi, joka sisältää sanan avoin yhtiö. Molemmat yhtiömiehet kirjoittavat siihen yhteystietonsa, sekä panostuksensa yhtiöön. Tilikausikin on määriteltävä sopimuksessa. Lisäksi yhtiösopimukseen voidaan kirjata selvyuden vuoksi yhtiömiesten työtehtävät ja toimitusjohtaja. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 30,34)

Yhtiö voi toimia avoimena yhtiö maksimissaan yhden vuoden, jos toinen yhtiömiestä on esimerkiksi kuoleman takia on poistunut yhtiöstä. Jos yhtiömiehen paikkaa ei täytetä vuoden sisällä, niin yhtiö muuttuu toiminimeksi. Riitojen välttämiseksi on hyvä lisätä maininta, kuinka yhtiöstä voi irrottautua ja lähtijän omistamalle yhtiön osuudelle käy. Kun nämä asiat ovat kirjallisena sopimuksessa, niin molemmille osapuolille omat identtiset kappaleet sopimuksesta ja yksi samanlainen kappale toimitetaan kaupparekisteriin. Siitä avoin yhtiö voi saada alkunsa. (Yrittäjien www-sivut 2017)

Tekemällä talletuksia voivat yhtiömiehet kartuttaa yrityksen pääomaa. Talletus voi olla sijoitus yhtiöön, työpanoksesta saatu korvaus tai velanmaksu. Sama pätee myös

toisinpäin, yhtiömiehet voivat nostaa itsenäisesti tililtä rahaa. Kyseessä voi olla voitonjako, yksityisotto tai lainantakaisin maksu. Yhteinen vastuu pankkitilistä seuraa myös velkatilanteessa. Jos toinen yhtiömies on tehnyt yhtiölle suuret velat, ovat molemmat vastuussa veloista. Ei pelkästään avoimen yhtiön omaisuudella tai pääomalla, vaan myös henkilökohtaisella omaisuudellaan. Olet vastuussa myös toisen yhtiömiehen aiheuttamista veloista. Yhtiömiehen halutessa lähteä avoimesta yhtiöstä, on hän vastuussa yhtiön veloista, jotka ovat siihen asti ovat kertyneet. Kun kaupparekisteri sekä avoimen yhtiön toinen osapuoli tietää lähdöstäsi, et ole enää vastuussa yrityksen uusista veloista. Kun lähtevän yhtiömiehen tilalle tulee uusi yhtiömies, hän on vastuussa yhtiössä, jo aikaisemmin tehdyistä velvoitteista. (Kyläkallio 2013, 82)

4.2 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on myös henkilöyhtiö ja muistuttaa avointa yhtiötä muista yhtiömuodoista. Eroavaisuudet eivät ole suuria, mutta sitäkin merkittävämpiä. Kommandiittiyhtiössä on olemassa äänetön yhtiömies tai yhtiömiehet. Perustamissopimus tehdään kuin avoimessa yhtiössä muutamalla lisäseikalla. Sopimukseen merkitään erikseen vastuunalainen yhtiömies ja äänetön yhtiömies. Äänettömän yhtiömiehen yhtiöön sijoittaman summan on oltava sopimuksessa. Sopimuksessa voi ilmetä, kuinka suuri on äänettömän yhtiömiehen voitto-osuus ja millä tavalla se maksetaan. Sopimuksesta omat kappaleensa yhtiömiehille ja yksi kaupparekisteriin. Rekisteröintimaksun maksaminen 225€, niin pystyssä on kommandiittiyhtiö. Vastuunalaisen yhtiömiehen tehtävä on päättää yrityksen asioista. Hän hoitaa tulot, menot ja sopii yritysten/asiakkaitten väliset sopimukset. (Kyläkallio 2013, 82-83) Kommandiittiyhtiössä tulee olla vähintään kaksi yhtiömiestä: äänetön ja vastuunalainen, ja nämä voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai oikeushenkilöitä (Kyläkallio 2013, 82).

Äänettömän yhtiömiehen rooli kommandiittiyhtiössä on sijoittaa rahaa ja saada sijoitukselle tuottoa. Hänellä ei ole samanarvoista asemaa kuin muilla yhtiömiehillä. Hänen tehtäviinsä ei kuulu toimia yhtiössä eikä hän ole vastuussa yhtiön velvoitteista. Halutessaan hänellä on oikeus tutkia kirjanpitoa ja varmistaa, kuinka hänen

sijoituksensa on tuottanut sekä tutkia yhtiön toimintaa. Näillä toimenpiteillä hän voi arvioida yrityksen tuottavuutta sijoituksena ja miettiä onko lisäpanostus yhtiöön tarpeellista tai kannattavaa. Kirjanpidosta selviää mihin hänen sijoittamansa summat on käytetty. Vastuunalaiset yhtiömiehet ovat siis vastuussa yhtiöstä, myös henkilökohtaisella omaisuudellaan, kun äänetön yhtiömies vastaa vain sijoittamallaan summalla. (Yrittäjien www-sivut 2016)

Kommandiittiyhtiöiden määrä kaupparekisterissä on 29361 kappaletta. Yhteensä kaupparekisterissä on 605981 yritystä. Näistä luvuista voi päätellä, ettei kommandiittiyhtiö ole suosituimpia yhtiömuotoja. Suomessa kuuluisin Kommandiittiyhtiö on Lidl Suomi Ky. Kommandiittiyhtiö voidaan muuttaa toiseen yhtiömuotoon, jos esimerkiksi osakeyhtiö olisi parempi yhtiömuoto. Tähän muutokseen tarvitaan kaikkein yhtiömiesten suostumus, tarkoittaa myös äänettömien yhtiömiesten mielipidettä. Ainoastaan yksimielisellä päätöksellä muutos voidaan toteuttaa ja päätöksestä ilmoitetaan kaupparekisteriin. Tällöin yhtiön nykyinen Y-tunnus ei vaihdu uuteen. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016) (Kyläkallio 2013, 85)

4.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on kaikkein suosituin yritysmuoto. Suomessa tällä hetkellä 268335 kappaletta osakeyhtiöitä, seuraavaksi suosituin on toiminimiyrittäjät 203 562 yrityksellään. Osakeyhtiön suosioon verrattuna muihin yhtiömuotoihin on muutamia syitä. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016)

Osakeyhtiössä osakkeenomistajat, joita on vähintään yksi, eivät vastaa henkilökohtaisesti veloista joita yhtiölle on tullut verrattuna henkilöyhtiöön. Henkilöyhtiöitä ovat avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, niissä perustaja on omalla omaisuudella vastuussa yhtiön veloista. Osakeyhtiössä menetät sijoittamasi summan velkojen maksuun, minkä olet osakkeisiin sijoittanut, mutta millään muulla omaisuudellasi et ole vastuussa veloista. (Yritystulkin www-sivut 2016.)

Osakeyhtiön perustaminen alkaa perustamissopimuksen tekemisellä, joka on aina kirjallinen. Perustamissopimuksessa sovitaan yhtiön perustamisesta, joka sisältää jokaisen osakkeen omistajan allekirjoituksen. Samalla asiakirjasta selviää, ketkä kuuluvat yhtiön hallitukseen. Hallitukseen ei tarvitse monia jäseniä, voit itse olla ainut hallituksen jäsen perustamassasi osakeyhtiössä. Perustamissopimuksessa on myös oltava osakkeiden tilanne, miten ne maksetaan ja kenelle ne kuuluvat. (Kyläkallio 2013, 90)

Osakkeesta selviää, mitä oikeuksia sinulla on osakeyhtiössä, mutta samalla se kertoo myös velvollisuutesi siinä. Osakkeiden samanarvoisuus ja omistajien velvollisuudet selviävät osakeyhtiön yhtiöjärjestyksestä. Osakkeen äänimäärä voi olla erilainen muihin osakkeisiin verrattuna tai esimerkiksi. kun yhtiön varoja jaetaan niin toisella osakkeella voi olla suurempi oikeus voitonmaksuun. Tämä osakeyhtiön yhtiöjärjestys on pakollinen ja se kuuluu osana perustamissopimukseen. Samoin kuin osakkeen hinta ja sen maksuaika. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, s.60, 62)

Kun nämä kaikki on kirjattu perustamissopimukseen, niin osakeyhtiön voi rekisteröidä kaupparekisteriin. Perustamissopimuksen allekirjoittamisesta saa enintään kuluja 3 kuukautta siihen, kunnes yhtiö rekisteröidään. Osakeyhtiön perustamisessa on noudatettava osakeyhtiölakia ja rekisteri-ilmoitukseen on liitettävä vakuutus hallitukselta ja puheenjohtajalta, näin on toimimisesta. Hinta osakeyhtiön rekisteröimisestä on 330 euroa internetin kautta tehtynä ja paperisen ilmoituksen hinta on 380€. Netissä ilmoitus tehdään Yritys ja yhteistietojärjestelmän www-sivuilla. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, s.64)

Kun saat Y-tunnuksen niin pitää vielä maksaa osakepääoma. Summa riippuu siitä, onko kyseessä yksityinen vai julkinen osakeyhtiö.

Osakeyhtiön on tarkoitus tuottaa voittoa. Tämä voitto jaetaan osakkeenomistajille osinkoina. Osinko taas määräytyy osakkeen mukaan ja osakkeen arvo yhtiöstä on määrätty osakeyhtiön yhtiöjärjestyksessä. Tätä voitonjakoa ei kuitenkaan saa tehdä, jos on tiedossa yhtiön maksuvaikeudet ja sillä hetkellä oleva pääoma tarvitaan velkojen maksuun. Tämä on kirjattuna osakeyhtiölakiin. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, .59,96)

Osakeyhtiön voitonjakoon on monia eri keinoja, yhtiön varoja ei voi väärinkäyttää ilman seuraamuksia. Voit maksaa itsellesi palkkaa tehdystä työstä, tällöin maksat normaalisti veroa palkasta, mitä yritys sinulle maksaa. Toinen vaihtoehto on nostaa osinkoa tilikauden päätteeksi, nostettavasta prosenttimäärästä riippuu kuinka paljon maksat veroa. 8 prosentin osinko on kevyemmin verotettu ja siinä verotus 25 prosenttia pääomatuloa ja rajan ylittyessä, osinko on 75 prosenttisesti ansiotuloa.

Muita vähemmän käytettyjä tapoja nostaa varoja ovat myös laina ja vuokratulot. Jos olet lainannut yhtiölle rahaa, voit saada tälle korkotuottoa yrityksestä. Ehtona kuitenkin on yrityksen rahantarve eli jos yrityksellä menee hyvin, niin et voi kiertää verotusta lainaamalla yritykselle rahaa ja nauttimalla korkotuotoista. (Yritystulkin www-sivut 2016)

4.4 Yksityinen osakeyhtiö

Yksityisellä osakeyhtiöllä tarkoitetaan osakeyhtiötä, jonka osakkeet eivät ole julkisesti kaupan. Pääoma yksityisessä osakeyhtiössä pitää olla 2500 euroa. Se on huomattavasti vähemmän kuin julkisessa osakeyhtiössä. Ohjelmalveluita tuottavia osakeyhtiöitä ovat esim. Oy Levi Ski Resort joka on Levin hiihtokeskuksen takana ja joka palkkaa talvikautena satoja kausityöntekijöitä eri tehtäviin. Tämä tarkoittaa, ettei yhtiö voi listautua pörssiin. Mahdollista on kuitenkin, että yksityisen osakeyhtiön muuttaminen julkiseksi ja tätä kautta yritys voi listautua pörssiin. Tämä voi tulla ajankohtaiseksi yhtiön laajetessa maailmanlaajuiseksi ja yhtiön pääoman tarpeella. Muita eroja julkiseen osakeyhtiöön on Oy-pääte. Tästä päätteestä tiedät kyseessä olevan yksityisen osakeyhtiön, sillä julkisella osakeyhtiöllä pääte on Oyj. Viimeinen ero on, ettei yksityisen osakeyhtiön tarvitse julkaista osavuosi- ja vuosikatsauksia, vaan se ainoastaan lähettää ne kaupparekisteriin. Yksityisiä osakeyhtiöitä on määrällisesti paljon enemmän kuin julkisia, niitä on tällä hetkellä 266 219 kappaletta. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016) (Laki24 www-sivut 2016) (Levin www-sivut 2017)

4.4.1 Julkinen osakeyhtiö

Julkisen osakeyhtiön vähimmäispääoma on 80000 euroa. Ilman tätä summaa, ei julkista osakeyhtiötä voi perustaa. Tämän jälkeen, kun julkinen osakeyhtiö on

perustettu, niin yhtiö voi listautua pörssiin kokonaan tai osittain. Tämä ei kuitenkaan ole pakollista, eli jos yhtiö haluaa rauhassa kehittyä ja laajentua niin se on mahdollista. Julkisen osakeyhtiö tunnus on Oyj. Koska kyseessä on julkinen osakeyhtiö, tarvitsee sen julkistaa osavuosi- ja vuosikatsaukset. Näillä on merkitystä yrityksen osakkeen pörssiarvoon sekä sijoittajille, jotka näkevät yrityksen kannattavuuden. Julkisia osakeyhtiöitä on Suomessa viimeisimmän kaupparekisteritiedon mukaan 242 kappaletta. Suomessa tunnettuja osakeyhtiöitä ovat Neste, Fortum ja Marimekko. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016), (Laki24 www-sivut 2016)

4.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamisen voi tehdä itsekseen, ennen vuotta 2014 siihen tarvittiin vähintään 3 henkilöä. Perustaja voi olla säätiö tai yhteisö. Aloitusta on samalla tavalla kuin osakeyhtiössä eli kirjoittamalla perustamissopimus. Sopimukseen on kirjattava ketkä osuuskunnan perustavat, minä päivänä, heidän osuutensa osuuskunnasta, osuutensa merkintähinta ja sen maksuaika. Myös hallituksen edustaja tai edustajat on valittava ja kirjattava ylös sopimukseen. Jos hallitusta ei ole nimetty tällöin hallintoneuvoksen jäsenten nimet kirjoitetaan perustamissopimukseen. Osuuskunnan tarkoitus, ei ole tuottaa voittoa. Osuuskunnan pääsiällinen toiminta on tuottaa palveluita jotka ovat halvempia jäsenilleen ja tätä kautta jäsen hyötyy osuuskuntaan liittymisestään. (Yrittäjien www-sivut 2016)

Tämän lisäksi on kirjattava osuuskunnan säännöt ylös ja joista pitää selvittää; mikä on osuuskunnan kotipaikka, toiminimi ja millä alalla osuuskunta vaikuttaa. Osuuskunnan perustamismaksu on 380€. Kun osuuskunta on perustettu, voi mukaan ottaa lisää jäseniä. Jäsen ei kuitenkaan ole vastuussa osuuskunnan veloista ja hän voi halutessaan myös irtisanoa jäsenyytensä. Yleensä uudet jäsenet maksavat liittymismaksun. Tunnettuja osuuskuntia ovat esim. S-pankki tai Osuuspankki. Esimerkkinä S-Pankin liittymismaksu on 100€, joka on henkilökohtainen maksu. Tämän maksun saa S-pankista takaisin, jos lopettaa jäsenyytensä. (S-pankin www-sivut 2016) (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016)

Osuuskunnan yhtiömuodon muuttaminen on mahdollista, jos se katsotaan olosuhteista johtuen tarpeelliseksi. Tämä muutos päätetään osuuskunnan kokouksessa ja tarvitsee 2/3 osan enemmistöä taakseen. Osuuskunnasta voi tulla mikä tahansa yhtiömuoto, kunhan aloitettavan yhtiömuodon vaatimukset täyttyvät. Ainoastaan jos osuuskunta muuttuu toiminimeksi, muuttuu myös yrityksen Y-tunnus, muissa yritysmuodoissa se pysyy samana. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016)

4.6 Yhteenveto ja vertailu

Taulukko 1. Yritysmuotojen vertailu

	Tmi.	Avoinyhtiö	Kommandiittiyhtiö	Osakeyhtiö	Osuuskunta
Perustamismaksu	110€	240€	240€	330€ netissä 380€ paperisena	380€
Vaadittava pääoma	0€	0€	0€	2500€/Oy 80000€/Oyj	0€
Minimihenkilömäärä perustamiselle	1	2	2	1	1
Yksityisotot	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Ei	Ei
Osinko mahdollisuus	Ei	Ei	Ei	Kyllä	Ei
Perustaja vastuussa veloista henkilökohtaisesti	Kyllä	Kyllä	Kyllä, äänetön yhtiömies ei ole vastuussa	Ei	Ei
Vaadittu kahdenkertainen kirjanpito	Ei*/ Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Tilinpäätös toimitettava kaupparekisteriin	Ei	Ei	Ei	Kyllä	Kyllä

*Ammatinharjoittajilla joilla liiketoiminta pientä.

(Onnistu yrittäjänä www-sivut; Yrityssuomen www-sivut; Yrittäjien www-sivut; Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut)

5 TOIMINIMI YRITYSMUOTONA

Suomessa oli 203 562 toiminimi yritystä vuoden 2016 lopussa ja ainoastaan osakeyhtiö on määrältään suosituimpi yhtiömuoto. Toiminimi yritysmuotona on sopivin yksityisyrittäjälle jonka liiketoiminta ei suurta. Perustaminen on tehty helpoksi ja edulliseksi mutta yrittäjällä saa olla ainoastaan yksi toiminimi, muissa yritysmuodoissa tätä rajoitusta ei ole. Toiminimessä yrittäjä on itse vastuussa aiheuttamistaan veloista, myös henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016)

5.1 Toiminimen rekisteröinti

Rekisteröintiin on olemassa kaksi eri tapaa. Patentti ja rekisterihallituksen www-sivuilta löydät tarvittavat lomakkeet, jotka voi tulostaa, täyttää ja viedä lähimpään patentti ja rekisterihallituksen toimipisteeseen. Lomakkeet voi lähettää postitse. Käsittelymaksu toiminimen perustamisessa on 110€ ja aputoiminimen osalta 100€, paperisena käsittelynä. Nämä maksut suoritetaan aina etukäteen. (onnistu yrittäjänä www-sivut 2016), (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016)

Toinen tapa on tehdä ilmoitus internetissä Patentti ja rekisterihallituksen sivuilla. Internetissä tehty ilmoitus maksaa 75€ ja aputoiminimelle maksu on 65€. Hinnat ovat huomattavasti halvemmat sähköisessä hakemuksessa verrattuna paperiseen hakemukseen. Käsittelyaika hakemuksilla vaihtelee mutta tällä hetkellä huhtikuussa 2017, se on 2 päivää sähköisellä hakemuksella ja 6 päivää paperisella hakemuksella. Hakemuksesi hyväksymisen jälkeen saat tiedon toiminimesi hyväksymisestä ja Y-tunnuksen. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2016)

5.2 Toiminimen nimi

Nimen pitäisi olla mieleen jäävä ja samalla kertoa toimialasta. Toiminimi jonka tuleva toiminta painottuu elämysten toteuttamiseen niin tällöin nimenkin pitää viitata siihen. Esimerkiksi. Kallen kala Tmi, tuskin antaa oikeaa mielikuvaa toimialasta. Parempi olisi esim. Kallen elämykset Tmi. Nimen varattavuuden voi tarkistaa osoitteessa prh.fi ja kirjoittamalla yrityshakuun sen nimen, mitä olet toiminimellesi harkinnut. Haku näyttää tulokset Y-tunnuksineen Suomesta sekä tuloksia kansainvälisistä tavaramerkeistä. Se näyttää suoraan kaikki lähelle osuvat tulokset. Näin siis Kallen elämykset, näyttää osumat Kallen nimellä sekä elämykset nimellä. Tuloksia voi tulla paljon, sillä Suomessa on yli 600000 yritystä. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2017)

Tämän takia kannattaakin miettiä valmiiksi monta eri nimiehdotusta. Nimi ei saa olla toiseen yritykseen helposti sekoitettavissa, vaikka olemassa olevan yrityksen nimi kirjoitetaan eri tavalla, niin lausuttaessa se ei saa kuulostaa samalta. Nimi ei myöskään saa olla osa jo olemassa olevasta nimestä. Esimerkkinä Coca Cola joka on kaikille tuttu elintarviketeollisuudesta, niin et voi ottaa itsellesi pelkkää Coca sanaa toiminimeksi. (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2017)

Yrityksen nimi ei myöskään saa olla hyvätavan vastainen. Kaikki rasistiset ilmaukset, kiro sanat, tai viittaukset lainvastaisen toimintaan ovat kiellettyjä. Jos meinasit aputoiminimen perustamisesta, niin sekin tarvitsee nimen. Aputoiminimeä koskevat saman säännöt kuin päätoiminimeä. (Castrén. M. 2008, 197-198)

Rekistöröintiin voit antaa useita nimiehdotuksia, jotka ovat järjestyksessä. Ensimmäisenä on ensimmäinen vaihtoehto ja sopivan nimen päättää aina kaupparekisteri. Se käy nimiehdotuksesi järjestyksessä läpi ja vertaa niitä tietokantaa. Jos sopivaa nimeä ei ole, sinulle ilmoitetaan postitse asiasta. Tämä voi olla aikaa vievä prosessi, jos joudut uudestaan keksimään nimiä. Alusta asti kannattaa siis miettiä erottuva ja yksilöllinen nimi. (Castrén. M. 2008, 170) (Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut 2017)

5.3 Toiminimen verotus ja yrittäjätulon muodostuminen

Toiminimiyrittäjä ei nosta yrityksestä palkkaa vaan tekee ns. yksityisottoja. Nämä yksityisotot tarkoittavat rahan siirtämistä tai nostamista omasta yritystoiminnasta. Näitä yksityisottoja yrittäjä voi käyttää omiin menoihinsa, eivätkä ne ole yrityksen kuluja. Nämä yksityisotot eivät millään tavalla vaikuta yritystuloon, joka on verotuksen perusteena. Toiminimiyrittäjä kuitenkin voi maksaa palkkaa muille työntekijöille ja tällöin palkanmaksu menee normaalisti ilman yksityisottoja. (Yrittäjien www-sivut 2016)

Toiminimen verotus perustuu jaettavaa yritystuloon. Ensimmäisenä toimivuonna tämä yritystulo maksetaan hyvin yksinkertaisesti laskemalla yrityksen tulot ja vähentämällä siitä menot. Seuraavina vuosina yritystulo lasketaan lisäämällä myös edellisvuosien tappiot. Toiminimen tulot, miinus menot ja siihen lisätään viime vuosien tappiot. Tästä yritystulosta yrittäjä maksaa tuloveroa. Tulovero jaetaan pääoma ja ansiotulo osuuksiin. Pääomatuloa on 20 % tuotto edellisen vuoden nettovarallisuudesta. Tämän summan voi muuttaa 10% tai 0%, niin halutessasi.

Nettovarallisuus lasketaan yksinkertaisesti laskemalla yhteen yrityksen varat ja siitä miinustamalla yrityksen menot. Tämä pääoma osuus veloitetaan 30% verokannan mukaan tai jos pääomatulot ylittävät 30000€ niin 33% mukaan. Ansiotulo osuus taas määräytyy verokorttisi veroprosentin mukaan. (Yrittäjien www-sivut 2016)

Taulukko 2. Esimerkki yritystulon muodostumisesta

Yrityksen tulot tänä vuonna ovat 5000 euroa ja menot 1000 euroa.

Edellisvuosien tappiot ovat 1500 euroa.

Nettovarallisuus on silloin $5000\text{€} - 1000\text{€} - 1500\text{€} = 2500$ euroa

(Yrittäjien www-sivut 2016)

Taulukko 3. Esimerkki ansiotulon ja pääomatulon osuudesta nettovarallisuudesta

Käytetään taulukko 2:sta saatua nettovarallisuuden tulosta 2500€.

Tästä summasta yrittäjä on valinnut, että maksaa pääomaveroa 20%.

$2500\text{€} \times 0,20$ josta summaksi tulee 500 euroa.

Tästä 500 eurosta maksetaan 30% veroa ja veron osuus on 150 euroa.

Yrittäjälle jää siis käteen 350 euroa pääomatulosta.

Ansiotulo osuus on 80% jolloin 2500 eurosta osuudeksi jää 2000 euroa.

Ansiotulo osuus menee oman verokortin veroprosentin mukaan, joka tässä esimerkissä on 15%. 2000 eurosta 15%:a on 300 euroa. Ansiotuloksi tulee 1700 euroa.

Yhteensä pääomavero 350 euroa + ansiotulo 1700 euroa tarkoittaa, että yrittäjälle jää 2050 euroa verojen jälkeen 2500€ eurosta, joka oli yrityksen nettovarallisuus.

(Yrittäjien www-sivut 2016)

5.4 Toiminimen lopettaminen

Lopettamisesta päättää yrittäjä itse. Lopettamisen taustalla voi olla yrityksen tappiollinen liikevaihto tai henkilökohtaisia syitä, esim. Eläkkeelle jäänti. Lopettaminen tehdään patentti ja rekisteri hallituksen sivuilta. Ilmoituksen saatuaan patentti ja rekisterihallitus tiedottaa verottajaa, joka poistaa yrityksen tiedoistaan.

Yrittäjän vastuu ei kuitenkaan lopu tähän, sillä yrityksen veroasiat kuluvalta vuodelta pitää ilmoittaa normaalisti. Samoin yrittäjällä on vastuu säilyttää kirjanpitoa lain määräämät 10 vuotta. Yrityksellä ei myöskään saa olla varoja tai omaisuutta, tämä on ehtona poistamiselle yritysrekisteristä. Yrityksen velat vähennetään varoista ja jos varat eivät riitä velkojen maksuun, on yrittäjä henkilökohtaisella omaisuudellaan niistä vastuussa. Lopettamiselle on olemassa kuitenkin vaihtoehto. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007.s 21)

Yrittäjä voi keskeyttää yrityksen toiminnan vähintään 4 kuukaudeksi. Tämä voi olla tarkoituksenmukaista, jos kyseessä on kausitoiminta, esim. vuokraat moottorikelkkoja joille ei ole käyttöä kesällä tai toimit kirvesmiehenä mutta olet saanut vakituisen työsuhteen määräajaksi, eikä aikaa jää omalle yritykselle. Keskeyttäminen tapahtuu Yritys ja yhteistieto järjestelmän internet sivuilta. Keskeyttämisessä on kuitenkin muutama ehto, jos toiminimellä on toimitiloja, niistä on luovuttava sekä lakkautettava yrittäjävakuutus. Tällöin yritys poistetaan verottajan tiedoista. Se kuitenkin säilyttää Y-tunnuksensa ja voit tarvittaessa ottaa yrityksen takaisin käyttöön kausitoiminnan alkaessa tai muusta syystä, kun se on ajankohtaista. (yrityksen perustamisen www-sivut 2016)

6 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

6.1 Liikeidean kehittäminen

Liikeidean tarkoitus on kertoa vastaus peruskysymyksiin. Mitä, kenelle ja miten?

Mitä? käy läpi yrityksen tuotteen ja mitä se tekee. Myynnin kohde on erilainen eri yrityksillä, toiset myyvät selkeää tuotetta jonka asiakas voi ostaa, kun toiset yritykset myyvät palvelua jonka asiakas käyttää. Yritys molemmissa tapauksissa itse valitsee myytävän asian ja vaikka palvelu ei ole kiinteä tuote niin senkin voi myydä. Esimerkkinä. Joogaohjaaja joka ohjaa tunnin ja asiakkaat ovat mukana liikkumassa. Tunnin jälkeen palvelu on käytetty. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2017, 14)

Kenelle? Tämä kysymys kertoo, mikä on tuotteen potentiaalinen asiakasryhmä. Yrityksen kannattaa miettiä tarkkaan ennen tuotteen valmistamista tai palvelu lanseeraamista, kenelle se on tarkoitettu. Kohderyhmän selvittäminen on tärkeää, näin yritys tietää mitä asiakkaat tuotteelta tai palvelulta haluavat. Tätä kautta selviää, onko tuotteelle olemassa markkinoita. Tuotetta tai palvelua, voi testata markkinointi kyselyllä jolloin on mahdollista saada selville eri ihmisten mielipidettä tuotteesta. Sen voi tehdä itse tai toteuttaa ammattilaisella mutta silloin on oltava valmis maksamaan

tuloksista. Itse olen tällaisen testauksen toteuttanut osin sähköposti kyselyllä ja osin kysymällä suoraan potentiaalisilta asiakkailta. Omistaa kokemuksistani huomaisin, että ihmiset ovat yleensä ideasta innoissaan mutta varmuutta tuotteen ostamisesta on vaikea saada. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 14)

Viimeinen liikeidean kysymys on Miten? Tämän tarkoitus on kartoittaa keinot joilla yritys omaa palveluaan tai tuotettaan myy. Tuote voi olla ainutlaatuinen eikä sitä ole ollut markkinoilla aikaisemmin, toisaalta halvempi hinta voi olla se asia mikä asiakkaisiin vetoaa. Esimerkkinä. Power elektroniikka ketju jonka lupauksena on myydä tuotetta halvemmalla kuin kilpailijat. Samoin hinnat ovat aina samat internetissä ja liikkeissä. Tämä on ollut selvästi esillä yrityksen markkinoinnissa, alusta asti kun Power aloitti Suomessa vuonna 2016. (Powerin www-sivut 2017)
(Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 14)

6.2 Starttiraha

Aloittavan yrittäjän on mahdollista hakea starttirahaa, jolla saa rahallista tukea alkuaikoina. Muistettava on kuitenkin, että starttiraha on haettava ennen kuin perustat yrityksen. Eli sitä ei voi saada jälkikäteen, jos olet yrityksen perustanut. On olemassa ehtoja joiden pitää täyttyä, jotta työ- ja elinkeino palvelut myöntävät starttirahan. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa, alussahan yrityksen tulos voi olla negatiivinen mutta tässä tähdätään kannattavuuteen pitkällä aikavälillä. Pitää olla riittävät valmiudet, eli esim. jos et tiedä mitään ohjelmoinnista ja olet perustamassa yritystä tälle alalle, niin mahdollisuutesi saada starttirahaa ovat heikot. TE-toimisto myös auttaa yrittäjäkursseilla yrittäjäksi aikovaa. Myös yrityksen toiminnan tulee olla päätoimista, eli ei ole kyse vaan muutamasta päivästä kuukaudessa, joina yritys toimii. (Te-palveluiden www-sivut 2017)

Perustuki on 32,68 per päivä ja siihen on mahdollista saada lisätukea mutta tämä voi korkeimmillaan olla 60% perustuen määrästä. Tämä perustuki on voimassa 6 kuukautta ja myönnetään arkipäivistä siihen asti, kun yrityksen tulot ovat vakiintuneet. Seuraavalle 6 kuukaudelle on myös mahdollista saada alennettua starttirahaa ja

haettaessa vielä seuraavalle 6 kuukaudelle. Maksimi starttirahalle on yhteensä 18 kuukautta, siitä enempää et voi sitä saada. On myös muistettava, että starttiraha on veronalaista tuloa, joten siitä verottaja ottaa noin 20% suoraan. Starttirahaa ei myöskään makseta etukäteen vaan se maksetaan maksatushakemuksen perusteella jonka yrittäjä toimittaa KEHA keskukselle. Keha keskus on Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen ja työ- ja elinkeinokeskuksen virasto. Jos syystä tai toisesta yrittäjä on ollut epärehellinen ja nostanut starttirahaa vain omiin tarkoituksiinsa, voidaan starttiraha takaisin periä tällaisissa tapauksissa. (Te-palveluiden www-sivut 2017)

6.3 Yrittäjän eläke

Yrittäjän ja tavallisen palkansaajan eläkkeen kertyminen eroaa suuresti toisistaan. Työntekijänä, joka on toisen työnantajan palveluksessa, saa palkan suoraan tililleen. Sillä työnantaja ennen palkanmaksua ottaa työeläkemaksun suoraan maksuun ja se summa, mikä kuun alussa työntekijälle tulee tilille, on hänen suoraan. Ei tarvetta siitä mitään laittaa enää sivuun eläkemaksuja varten. hyvin helppoa työntekijän näkökohdasta katsoen. Sitten pääsemmekin yrittäjän eläkkeeseen, mikä ei olekaan enää niin yksinkertaista.

Yrittäjän eläke ei lähdekään suoraan mihinkään mistään palkasta vaan yrittäjä itse maksaa sen työtulostaan. Työtulon käsite onkin vähän haastavampi. Se tarkoittaa minkälaiseksi arvioit oman työsi rahallisesti koko vuoden ajalta. Siis sama työ mitä teet nykyisellä ammattitaidollasi ja kokemuksellasi niin, jos sen tulisi joku muu tekemään niin, mitä hänelle maksettaisiin sen tekemisestä. Eli yrittäjän eläke ei mitenkään liity siihen miten paljon yritys tekee vuodessa voittoa tai miten paljon yrittäjä ansaitsee. Tämä voi sitten ollakin vaikea arvioida etukäteen, miten paljon yrittäjällä on tulevana vuotena töitä ja on myös muistettava, että työtuloa ei voi muuttaa takautuvasti. Eli jos käy niin että onkin vähän hiljaisempaa kannattaa ottaa yhteyttä Eteraan, joka muuttaa prosenttiasi, minkä perusteella maksat työtulostasi. Tällä hetkellä prosentti minkä maksat on 23,890%, jos olet syntynyt vuonna 1986. Esimerkkinä. arvioit työtulosi vuositasolla 40000€ arvoiseksi niin silloin tästä

summasta maksat 9556 € Eteralle työeläkemaksuja. On olemassa kuitenkin muutama poikkeus tähän maksuun. (Eteran www-sivut 2017)

YEL maksulla on alarajansa. Alaraja on työtulossa 7 645,25 €/ vuonna 2017. Tämä. Kun summa on alle 7645,25, mikä on alaraja et maksa yel-maksuja ollenkaan eikä sinulle kerry yrittäjän eläkettä. Tämän työtulo määrän ylittyessä esimerkkinä niin että työtulon määrä on 7700€ niin maksat 1839,34€ yrittäjän eläkemaksuja. Tarkan summan voi laskea osoitteessa etera.fi. Summan voit vähentää verotuksessa joko omalla verokortillasi tai yrityksen tuloissa. (Veritaksen www-sivut 2017)

Toinen poikkeus on uuden yrittäjän kohdalla. Uusi yrittäjä maksaa alennettua työeläkemaksua ensimmäiset 48 kuukautta. Vakuutus täytyy ottaa 6 kuukauden sisällä yrityksen perustamisesta. Tällöin maksuprosentti on 18,630% kun henkilö on syntynyt vuonna 1986. Ero ei kuulosta suurelta mutta sillä on kyllä merkitystä. Jos työtulo arvioitaisiin edelleen 40000€ arvoiseksi olisi maksettava summa 7452,90. On myös sääntö, että jos yritystoiminta alle 4 kuukautta toiminnassa ei YEL maksua tarvitse maksaa. (Eteran www-sivut 2017)

Työtulosi ollessa pientä ja toimit niin sanottuna sivutoimisena yrittäjänä ja olet enimmäkseen palkkatöissä, niin silloin sinulle kertyy eläke suoraan palkkatöistä mutta itse huolehdi taas yrittäjän osuudesta. Eli maksamalla normi eläkettä et kerrytä yrittäjän eläkettä ja maksamalla yrittäjän eläkettä et kerrytä normaalia eläkettäsi. (työeläkkeen www-sivut 2017)

6.4 Yritystoiminnan arvonlisävero

Arvonlisäveron kanta Suomessa on normaalisti 24%. Alennetulla verokannalla 14%, toimivat Elintarvikkeet, ravintola- ja ateriapalvelut. 10% verokantaa kuuluvat esim. henkilökuljetukset, kirjat, lääkkeet, liikunta ja majoituspalvelut. Aloittelevalle yritykselle on kuitenkin helpotuksia arvonlisäverosta, jos liikevaihto on alle 10000 euroa tilikautena, niin yritys ei maksa arvonlisäveroa ollenkaan. Arvonlisävero rajan ylittyessä maksat koko summasta arvonlisäveron.

Esimerkkinä jos liikevaihto on 10100€ tilikautena, niin yritys maksaa arvonlisäveron. Arvonlisäveroa yritys maksaa $10100\text{€} \times 0,24\%$ josta tulee 2424€.

Siinä tapauksessa jos 10000€ ei ylity, ei arvonlisäveroa tarvitse maksaa. (Verottajan www-sivut 2017)

Huomionarvoinen asia liittyy toiminimen tilikauden pituuteen. Tilikausi on toiminimiyrittäjällä kalenterivuosi. Jos perustat toiminimen kesäkuun alussa on ensimmäinen tilikausi joulukuun loppuun, ei seuraavan vuoden toukokuuhun. Tästä syystä ensimmäisen vuoden liikevaihto suhteutetaan vastaamaan koko vuotta. Esimerkkinä: Toiminimiyrittäjä tekee kesäkuusta joulukuuhun 7000€ liikevaihdon ja olettaa sen pysyvän reippaasti alle 10000 euron arvonlisäveron rajan, on yrittäjä väärässä.

Laskenta menee näin: 12 (kalenterivuosi kuukausien lukumäärä) / 7 k (kausi toukokuusta joulukuuhun) * 7000€ (liikevaihto) = 12000€ olisi suhteellinen liikevaihto. Näin ollen toiminimi olisi arvonlisäverollinen. Jos toiminimi tekisi 5800€ liikevaihdon 7 kuukaudessa niin tällöin 12 k / 7 k * $5800 = 9942,85$ summa jäisi alle arvonlisärajan. (Verottajan www-sivut 2017)

6.5 Taloushallinnon järjestäminen

Muilla yritysmuodoilla, paitsi toiminimiyrittäjällä tilinpäätös on pakollinen sekä kirjanpidon pitää olla kaksinkertainen. Toiminimiyrittäjän liiketoiminnan ollessa riittävän pieni, on yhdenkertainen kirjanpito riittävä eikä tilinpäätöstä ole pakko tehdä ollenkaan. Tällöin toiminimi yrittäjän on helpointa hoitaa kirjanpitonsa itse. (Yrittämisen www-sivut 2016)

Tilinpäätöksen vapauttamiseen toiminimiyrittäjällä on kuitenkin olemassa ehtoja. Ehtona on yrityksen kuuluminen mikro-yritys luokkaan. Jotta yritys voidaan lukea mikro yritykseksi niin seuraavasti ehdoista saa yksi täytyä päättyneellä tilikaudella sekä sitä edellisellä. Ensimmäinen ehto on taseen loppusumma, se saa olla enintään 350.000€ . Toinen ehto on liikevaihto enintään 700.000€ ja viimeinen on henkilöstön määrä yrityksessä keskimäärin 10 henkilöä. Näistä yksi saa ylittyä, että yritys on vielä

mikro-yritys luokassa. Vaikka mikro-yritysten ei tarvitse tilinpäätöstä tehdä, niin kirjanpidon pitää olla tehtynä verottajaa varten (Finlexin www-sivut 2017)

Jos mikro-yritys rajat ylittyvät on pidettävä kahdenkertaista tilikirjanpitoa. Kaksinkertaisessa kirjanpidossa tapahtuma merkitään kaksi kertaa. Esimerkiksi yritys ostaa laskettelusuksia myyntiin. Laskettelusuksi parin hinta on 150 euroa, joka merkintään ensin lähteväksi menoksi kassatilille ja toiselle tilille merkataan mitä 150 eurolla on ostettu. Kahdenkertaista tilikirjanpitoa koskevat lain säännökset ja on suositeltavaa siinä tapauksessa palkata kirjanpitäjä. Kirjanpitäjän kulut voit vähentää yrityksen kuluissa, joten yrittäjälle on varmasti helpompaa jättää kirjanpidon hoitaminen ammattilaiselle ja voi itse keskittyä yrityksen pyörittämiseen. (Yrittämisen www-sivut 2016)

6.6 Kannattavuus

Kannattavuuteen liittyy, myös oletko perustamassa yritystä päätoimisena vai sivutoimisena. Päätoimisen yrittäjän on mietittävä yrityksen kannattavuus tarkkaa, sillä siitä hän ansaitsee elantonsa. Tällöin yrityksen tuloksen pitää olla sellainen, että yrittäjä elättää itsensä sillä. Sivutoimisena olet jo turvannut tulosi eri kautta ja haet lisätuloja nykyiseen elintasoosi. Toiminimi on suosittu etenkin sivutoimisena liiketoimintana. (yrityksen perustamisen www-sivut 2016)

Kannattaa aloittaa kannattavuuden laskeminen siitä kuinka paljon haluat palkkaa tehdystä työstä. Tähän päälle lisäät kuluja työntekemisestä, yrittäjän kuluista, mainostamisesta, muista kuluista ja lopulta veroista. Internetissä on monia laskureita millä on mahdollista laskea yrityksen kannattavuutta. Näin voit laskea arvion mitä sinun pitäisi asiakkaalta veloittaa. Tämän tehtyäsi voit vertailla summaan samalla alueella toimiviin saman alan yrityksiin ja katsoa onko hintapyyntösi liian alhainen tai liian korkea. Näin saat suuntaa, mikä yrityksesi hintataso voisi olla. (Onnistu yrittäjänä www-sivut 2016)

7 OHJELMAPALVELU YRITYS TOIMINIMIYRITTÄJÄNÄ

7.1 Liikeidean kuvaus

Tavoitteena on perustaa kannattava ohjelmapalveluyritys, joka tarjoaa ralliajoa jokamies luokan ajoneuvoilla. Alussa on huomioitavaa syntyvät kustannukset, josta syystä menoja on enemmän kuin tuloja. Tähän asiaa on itse varauduttava rahallisesti, kuitenkin niin että alussa kustannukset pysyvät kohtuuden rajoissa. Tarkoituksena ei ole ostaa 15 autoja seisomaan lumihangessa, joilla tuskin koskaan ajetaan vaan kehittää palvelua pikkuhiljaa niin että kysynnän mukaan auto kanta lisääntyy ja asiakkaiden toivomusten mukaan myös kehittyä. Vaihtoehtona on myös kaluston vuokraus.

Jos on nähtävissä enemmän kysyntää suurille ryhmille, on kaluston määrää nostettava mutta jos taas asiakkaat haluavat uudempia autoja ja ovat valmiita siitä maksamaan niin niitä on hankittava tai vuokrattava.

Toiminta on suunnattu työpaikka ja polttariporukoille mutta muutkin ryhmät ovat tervetulleita. Kohderyhmän valinta perustuu aktiviteetin mielikuvaan. Se sopii juuri hyvin työporukan illan vieton alku aktiviteetiksi ja tarjoaa tarjottavaa koko illan ajaksi sekä juttua varmasti riittää myös seuraavaksi viikoiksi. Samoin myös polttariporukat haluavat kokemuksia niin tämä on sellainen joka ei tule joka viikonloppu vastaan.

Toiminta perustuu yhteistyöhön eri toimijoiden välillä. Minulla ei ole kokemusta autojen korjauksesta eikä niiden mekaniikasta, joten tämän puolen saa hoitaa joku muu. Sen sijaa osaan markkinointia, palvelun hinnoittelua sekä asiakaspalvelua, joten keskityn itse asioihin, joita hallitsen ja jätän muut hommat toisille. Tarkoituksena on pikkuhiljaa rakentaa vakaata ja hyvämaineista yritystä jonka ralliautoilu tulee tutuksi Savon seudulla. Kun yrityksen kuva on hyvä ja asiakkaita riittää, voi mainonnan määrää vähentää sillä paras markkinointi väline on asiakkaan onnistunut kokemus, josta hän kertoo muille potentiaalisille asiakkaille.

7.2 SWOT

Sana tulee englannin kielestä ja koostuu neljästä sanasta, joiden alkukirjaimista SWOT sana muodostuu. Strengths tarkoittaa suomeksi vahvuuksia, Weakness heikkouksia, Opportunities mahdollisuuksia ja viimeisenä Threats joka suomeksi tarkoittaa uhkia. Albert Humphreyn kehitti SWOT -analyysin ja näillä neljällä kohdalla voidaan helposti ja yksinkertaisesti analysoida liiketoimintaa.

7.2.1 Vahvuudet

Suurimpana vahvuutena, näen yrittäjäpainotteisen näkökulman, joka minulle on syntynyt vuosien saatossa, työskenneltyäni eri yrittäjien työntekijänä. Yrittäjillä on vastuu omasta menestymisestään sekä muiden työntekijöiden palkanmaksusta. Jokainen yrittäjä on painottanut tiettyjä asioita, jotka olen sisäistänyt ja oppinut. Myös luonteva asiakaspalvelu on asia, jonka näen vahvuutena. Tätä asiakkaan kanssa toimivaa vuorovaikutusta ei voi tarpeeksi painottaa. Kun asiakas on tyytyväinen saamaansa palveluun, hän hyvin todennäköisesti käyttää sitä uudelleen. Näin yritys saa vakioasiakkaan joka tulee kerrasta toiseen käyttämään palveluita. Olen myös huomannut, että osaan hyvin lukea ihmisten mielitiloja ja näin kääntää kokemuksen sunnan positiiviseksi ottamalla kontaktia ihmiseen ja saamalla tämän ihmisen kiinnostumaan aktiviteetista.

7.2.2 Heikkoudet

Kokemuksen puute yrittäjänä toimisesta. Vaikka olen vuosia seurannut yrittäjien toimintaa, en varmasti siitä kaikkea tiedä. Se kuinka paljon yrittäjät tekevät töitä normaalien työtuntejansa päälle on minulle vielä arvoitus. Tiedän että niitä on paljon mutta kuinka paljon, niin se mysteeri. Minulta puuttuu myös tietynlainen röyhkeys, jota liike-elämässä tarvitaan. Tämä toki voi olla sellainen taito joka kehittyy ajan myötä, kun kilpailu asiakkaista kiihtyy.

7.2.3 Mahdollisuudet

Saamalla kokemusta yrittäjänä toimisesta ja kehittämällä eri aktiviteetteja asiakkaan käyttöön uskon, että minulla mahdollisuuksia luoda menestyvä yritys. Monipuolinen tarjonta takaa ryhmille uusia kokemuksia kerrasta toiseen ja he palaavat käyttämään palveluitani uudelleen. Luomalla menestyvän yrityksen minulla on tulevaisuudessa vakaa työpaikka, jonka toimintaan itse voin vaikuttaa.

7.2.4 Uhat

Suurin uhka on asiakkaiden riittämättömyys. On muutama yritys jotka tuottavat näitä palveluita ja heillä varmasti on vakiintunut käyttäjäkuntansa. Se kuinka paljon markkinoilla riittää asiakkaita Kuopion kokoisessa kaupungissa on arvoitus. Sitä ei voi mitenkään täysin arvioida, toki on mahdollista tehdä kyselyitä mutta kuinka moni oikeasti sitten ostaa palvelun, kun se on tarjolla niin sitä ei voi etukäteen varmuudella tietää. Onko palvelulle kiinnostusta ja kuinka vetovoimainen se on? Kun asiakas on käynyt kokemassa palvelun, onko tänä kerran elämässä kokemus vai sellainen jonka hän vois ostaa useita kertoja vuodessa? Jos jää yhteen kertaan on mainostamista harkittava, kuinka siitä saadaan kustannustehokasta.

Uhkana on myös, että jos jotainkin sattuu asiakkaalle. Vaikka kuinka paljon olisi otettu huomioon autojen ja radan turvallisuudessa niin se mahdollisuus on olemassa. Jos asiakas sekoittaaakin jarrun ja kaasun, jonka seurakseni on raju ulosajo. Vaikka kuinka olisi vakuutukset kunnossa, niin silti onnettomuus voi tuoda epätoivottavaa julkisuutta yritykselle ja pilata sen maineen vuosiksi.

7.3 Osaamisen kuvaus

Pohjani yrittäjyydelle on kasvanut Satakunnan ammattikorkeakoulussa. Opetuksen kautta opin asioita eri yhtiömuodoista, sekä etenkin siitä kuinka tuote tai palvelu kannattaa hinnoitella. Kouluajana myös erilaiset projektit yrittäjien kanssa olivat opettavia kokemuksia. Näistä tärkeimpänä on taloudellisen tuottavuuden saanti. Vaikka alussa olisi kuluja on yritys saatava tuottamaan mahdollisimman nopeasti.

Työhistoriastani löytyy työtä niin turvallisuusalan kuin tapahtuman järjestämisestä. Kiinnostukseni ja turvallisuusalan työkokemukseni on hyödyksi yrityksen perustamisessa, sillä asiakkaan turvallisuus on tärkeä seikka. Vaikka on olemassa säännöksiä ja ohjeistuksia on siitä huolimatta mietittävä yli näiden rajojen ja varauduttava tapaturmiin jotka eivät todennäköisesti ikinä tule tapahtumaankaan. Tässä jokamiesluokka päivässä turvallisuuden kanssa on tehtävä töitä eikä se ole missään nimessä itsestään selvyyttä. Tapahtuman keskiössä on muuttuva elementtiä, auto ja asiakas.

Omani kokemukseni jokamiesluokasta rajoittuu yhteen kertaan, kun olen jokamiesluokan autoa kokeillut. En siis ollut mukana kilpailussa ja autoa kokeilin suljetulla radalla. Muutamia kierroksia ajoin radan ympäri kokeilumielessä. Tästä oikeastaan kipinä ideana tähän lähtikin. Päivä jäi mieleeni positiivisena kokemuksena ja ajamisesta jäi todella hyvä fiilis. Kokeilusta on toki jo vuosia mutta edelleen muistan sen päivän hyvinkin yksityiskohtaisesti. Kaverini vieläkin harrastaa toimintaa niin, jos minulla on kysyttävää mistään alaan liittyvästä, niin hän mielellään jakaa ammattitaitoaan ja neuvojaan. Samoin hänellä on lajin kalustoa joka olisi vuokrattavissa, ainakin alkuaikoina edulliseen hintaan.

Luonnostani olen hyvin kärsivällinen ja asiakaspalvelu altis. Nämä ovat tärkeitä piirteitä, kun ollaan asiakkaiden kanssa tekemisissä. Kärsivällisyys tulee isoksi osaksi, kun asiakkaat kysyvät samaa asiaa kolmatta kertaa tai heitä on huomautettava kohteliaasti heidän käytöksestään. Asiakaspalvelu alttiutuu taas tulee ajankohtaiseksi siinä, että asiakas tuntee itsensä tervetulleeksi ja tuntee että hän on huomion keskipisteenä. Tällä tavoin hän saa arvostuksen ostamastaan palvelusta ja näkee että hänen mielipiteillään on väliä.

7.4 Toimiala ja kilpailutilanne

Ohjelmapalvelut ovat suuri ja monimuotoinen ala. Toiset toimijat järjestävät ihan peruspalveluita ohjatuista parin tunnin kävelyistä koko päivän kestäviin lumikenkä vaelluksiin. Toiset toimivat taas toimivat suuremmalla asiakasmäärällä keskittyen suurempiin ryhmiin ja palveluihin. Näitä ovat esim. moottorikelkka safarit tai revontuli kierrokset. Yritän kuitenkin vähän nyt karsia toimialan monimuotoisuutta ja keskityn ohjelmapalveluihin jotka ovat lähellä oman ohjelmapalvelu yritykseni asiakaspotentiaalia tai jo sellaisia jotka ovat tällä alalla.

Kilpailutilanteesta on mainittava, Pohjois-Savossa Tahkolla toimiva yritys joka tarjoaa tällaista ajokokemusta. Aaltonen Motorsportilla on tarjonnassaan jäärata ajoa erilaisissa paketeissa. Halvin paketti per henkilö lähtee 75€ per henkilö. Tämä kestää tunnin, 3 tunnin paketti on 260€ ja 6 tunnin paketti 650€ per henkilö. Kalustona heillä on BMW sekä Ford fiesta autot. Heiltä löytyy myös Mini Cooper S malli jolla ajaa radalla. Kuitenkin Aaltonen Motorsport on tarjonnut ajelua ainoastaan jääradalla ja pienellä osalla vuodesta. Ajoradan sijainti on ollut Tahko keskuksen välittömässä läheisyydessä, joten näkyvyyttä yrityksellä on ollut ja se on tullut tutuksi.

Heidän ajokautensa on rajoittunut talvikauteen eli kesällä ei ole ollenkaan ole ollut mahdollisuutta kokeilla ajamista. Tällä hetkellä kuitenkin Aaltonen motorsport on myymässä koko liiketoimintaansa tämän kauden lopussa. Julkista syytä toiminnan lopettamiseen ei ole julkistettu. (Aaltonen motosportin www-sivut 2017)

Kauempana Pohjois-Pohjanmaalla on yritys nimeltä Matikaisen lomaparatiisi. Heillä on tarjota tällaista palvelua. Autoina BMW merkkiset autot ja oma rata jossa ajaa. Hinta 2,5-3 tunnista on 115€ per henkilö, joten verrattuna Aaltonen Motorsportin hintoihin, hinnat ovat huomattavasti edullisemmat. Palvelua he tarjoavat ympäri vuoden mutta matka esim. Kuopiosta paikan päälle on vähän yli 250 km. Etäisyys on se seikka jonka takia en näe heitä uhkaavana tekijänä markkinoilla täällä Savossa. (Matikaisen lomaparatiisin www-sivut)

Jos kääntää suunnan pohjoisesta etelään ja yrittää löytää palvelua joka olisi lähelläkään tätä niin mentävä pääkaupunkiseudulle asti. Etelä-Savostakaan en löytänyt ohjelmapalveluyritystä joka tällaista tarjoaisi. Toki mitä olen huomannut niin markkinointi ja näiden palveluiden löytäminen on hankalaa, sillä oman etsimiseni perusteella tällaisten palveluiden markkinointi on huonoissa kantimissa, etenkin google näkyvyyden osalta.

7.5 Markkinoiden laajuus ja kehitys

Ennen markkinoiden laajuutta on huomioitava kohderyhmä toiminnalle. Kohderyhmäksi arvioisin jo vähän vanhemmat miespuoliset henkilöt. Tämä sukupolvi joka lapsuudessaan korjaili autoja itse ja joiden lapsuuden/nuoruuden aikaan nämä jokamiesluokassa käytettävät autot osuvat. Kalusto suurelta osin kalusto on vanhoja kuplia ja fiatteja 60-70 luvuilta. 60-70 luvulla syntyneet ovat nyt jo n. 50-60 vuotiaita, lapset on luultavasti jo kasvatettu ja nyt keskitytään oman ajan käyttämiseen. Tämä kohderyhmä on vakavarainen sekä valmis käyttämään rahojaan, jos jotain haluavat. Tämä olisi siis ensisijainen kohderyhmä.

Seuraava kohderyhmä, ulkomaalaiset turistit ovat ikähajonnaltaan ja kansallisuudeltaan suurempi joukko. Tämä kohde ryhmä on seurannut auto-ohjelmia kuten Top Gear, jossa juontajat ovat kokeilleet jokamies luokan ajoa ja näin tuoneet lajin tunnetuksi miljoonille katsojille. He ehkä ovat tulossa Suomeen käymään ja samalla haluavat kokeilla kaikkea mahdollista mikä sopii heidän matkasuunnitelmaansa ja budjettiinsa. Valitettavasti suurin osa Suomessa käyvistä matkailijoista suunnistaa Helsingin seudulle tai sitten Lappiin. Tämä on s ongelma, jos turistit olisivatkin kiinnostuneita ohjelmapalvelusta mutta matkaa on 300 km yhteen suuntaan, niin he jättävät käymättä. Markkinointi oikealle juuri Savoan suuntaavalle asiakaskunnalle olisi ensiarvoisen tärkeää.

Ideana ralli nuorelle sukupolvelle voi kuulostaa järkevältä sillä on Suomella monia kuuluisia kuskeja F1-sarjassa ja MM rallissa mutta verrattuna jokamiesluokan ajoihin puhutaan aivan eri käyttäjäryhmistä. Jokkis on menevässä pois muodista ja sitä se on ollut jo 2000-luvun vaihteesta lähtien. Harrastajia löytyy kyllä mutta keski-ikä nousee, sillä vähenevissä määrin nuoria osallistujia tulee sarjaan mukaan. Voi olla että 20-30 vuoden päästä jokkisajot ovat muisto Suomalaista autourheilua eikä harrastajia juuri löydy. Niinpä tässä välissä vielä, kun lajilla on harrastajia ja se on tullut tunnetuksi olisi mahdollisuus tehdä siitä liiketoimintaan. Markkinoimalla oikein se pystyisi varmasti onnistumaan. Se on kuitenkin varmaa, ettei tästä mitään miljoona bisnestä tule ikinä syntymään, vaikka kuinka haluaisi.

7.6 Markkinointiviestintä

Markkinoinnissa on hyödynnettävä jo palvelua käyttäneet asiakkaat. Heidän avullaan on mahdollista palvelua kehittää asiakkaan näkökulmasta, sillä yrittäjänä ei voi kaikkea huomioida asiakkaan näkökulmasta.

Tärkein palautteesta liittyy tuotteen hintaan, jos ralli kokemuksen hinta on liian suuri, ei uusia asiakkaita tule mutta palvelua ei kuitenkaan kannata liian halvallakaan myydä, sillä tällöin ei jää voittoa. Saadun palautteen mukaan hinta voi elää ja on mahdollista tehdä erilaisia paketteja asiakkaan maksukyvyyn mukaan. Jotkut voivat haluta koko päivän rallia, kun toisille voi riittää parin tunnin ajoharjoittelu kelloa vastaan. Pakettien menekkiin mukaan niiden sisältöä voi ja pitää muokata niin että niistä saadaan asiakkaan silmissä houkuttelevia. Näiden pakettien sisällön pitää olla helposti selitettävissä ja sekä niiden sisältöä on voitava vertailla helposti.

Mainontaan on uhrattava aluksi rahaa, että yritys saa tasaista asiakasvirtaa. Kustannustehokkain ratkaisu alussa olisi saada lehteen juttu uudesta ohjelmopalveluyrityksestä ja sen tuottamasta palvelusta. Lehtimainonta on kallista mutta jos sen saisi lehtijutun muotoon olisi kiinnostus varmasti taattua. Mainonnassa on otettava myös huomioon kohderyhmän ikä, vaikka siis nuoretkin voivat tulla ajamaan niin uskon edelleen, että kohderyhmä on siinä +50 vuotiaat. Nämä ihmiset

eivät ole sosiaalisen median suurkuluttajia, vaikka heillä tili Facebookissa voi hyvin ollakin. Samoin myös netin käyttäminen on toki lisääntymässä mutta mainostamisen kohdentaminen internetissä tälle ikäryhmälle on haastavaa. Vaihtoehtoja on myös ulkomainonta, eli katumainokset, näytöt ja muut tähän kategoriaan kuuluvat asiat. Tämä mainonta keino on kuitenkin kallista. Niinpä lähtisin markkinoinnissa siitä, että mitä nämä ihmiset tekevät ja aloittaisin promootiolla autotapahtumissa. Oli se sitten kiihdytyspäivät tai vapaa-ajan messut niin sinne osasto joka kertoisi asiasta lisää. Markkinoinnin peruspilarina olisi onnistunut ohjelmatapahtuma josta asiakas puhuisi tutuilleen ja sitä kautta sana leviäisi.

Turisteille mainonta onkin hiukan hankalampi homma. Mainonta ulkomaisilla nettisivustoilla on kallista eikä ole varmaa, tulevatko ihmiset siitä huolimatta tämän aktiviteetin pariin. Mainonta kannattaakin aloittaa yhdistämällä voima-varojaa jo tunnetuksi tulee vetovoiman kanssa tai etsiä matkatoimisto joka tuo alueelle ulkomaalaisia vieraita. Näin ei makseta turhasta vaan raha sijoittuu potentiaalsiin asiakkaisiin.

7.7 Riskit

Kaikkeen liiketoimintaan liittyy aina riskejä. Jos tuote ei olekaan asiakkaiden mielestä kiinnostava niin käyttäjiä ei sille löydy. Tällöin kaikki hankinnat ja uhratut rahat menevät hukkaan ja yhtiö kannattaa ajaa alas.

Nyt kuitenkin tarkemmin juuri tähän rallitoimintaan liittyvistä riskeistä. Suurin riski on asiakkaan turvallisuus, vaikka kyse on autoista, joissa on putkikehikot estämässä auton vahinkoja kolaritilanteessa, niin riskeihin on silti varauduttava. Kunnan istuimet, nelipistevyöt ja ajovarusteet kypärineen täytyy olla kunnossa ennen kuin asiakas päästetään auton rattiin. Siltikin ihan kaikkea ei voi aina ottaa huomioon, joten turvallisinta yritykselle on suositella asiakasta ottamaan erillisyakuutus tätä tapahtumaa varten. Samoin myös asiakkaan on kirjoitettava vastuuvapautus, että hän on perehtynyt annettuihin ohjeisiin ja turvallisuus seikkoihin, jotta jos asiakas toimii ohjeita vastaan, niin hän on itse vastuussa. Sitä mukaan, kun tulee esille seikkoja turvallisuudesta, joita pitää parantaa on niihin puututtava välittömästi ja laadittava

korjausehdotukset. Yksikin vahinko on liikaa, sillä sen tuoma negatiivinen julkisuusarvo on vaikeasti paikattavissa.

Rahaliikenne tuo omat riskinsä ja kaikki rahaliikenne olisi saatava kulkemaan ilman käteisen käyttämistä, sillä tästä syntyy vain ylimääräisiä kuluja, kun rahoja käydään tallentamassa pankkiin. Joten helpompi kun rahaliikenne saadaan kulkemaan kokoaan tilien kautta. Riskeihin kuuluu tätä kautta no show asiakkaat, eli on varattu ajopäivä mutta asiakas ei saavukaan. Tästä syntyy paljon kuluja, kun henkilökunta on laittanut autot valmiiksi ja muutenkin on valmistauduttu koko päivän ajamiseen. Tähän ongelmaan ratkaisuna on varausmaksu. Tämä varausmaksu ei ole koko toiminnan hinta vaan pieni osa siitä ja näin varmistetaan asiakkaan varma tapahtumaan osallistuminen. Jos asiakas ei tulekaan niin on saatu pieni korvaus, joka pidetään firmalla. Toki koko summan voi maksaa etukäteen ja tähän maksukeinoon voisi hyvinkin antaa jotain etuutta. Näin varmistetaan koko summan saaminen eikä niin että summa saadaan tilille vasta 2 viikon päästä, sillä ralli tapahtumista syntyy paljon kuluja, joista osa on maksettava heti samana päivänä. Esim. ratamaksu, bensiinit, varaosat, jne.

7.8 Aineettomat oikeudet

Suunnitellussa palvelussa ei ole mitään minkä voisi patentoida tai suojata millään tavalla. Kaikki mikä tapahtuu, on kopioitavissa kilpailijoiden käyttöön. Ainoastaan yrityksen nimi ja logo/tunnus on sellainen jota toinen yritys ei voi ottaa käyttöön. Kuitenkin uskon, että alalle ei synny kilpailua joka veisi asiakkaat. Mistään ei voi olla varma mutta ohjelmopalveluna tässä on omat riskinsä eikä palvelu ole trendinä nouseva. Jos taas kävisi niin että joku toinen yritys kopioisi kaiken, eli palvelupaketit olisivat samanoloisia niin olisi oltava ylpeä siitä, että on luonut jotain kopioimisen arvoista. Ratkaisu olisi kehittää palvelua koko ajan niin että jotain tulee uutta ja poistuu, näin tarjonta on monipuolista ja antaa pienen edun kilpailijoihin nähden.'

7.9 Rahoitus, kannattavuus ja myynti

Rahoituksen hakeminen idealle ei varmasti ole itsestäänselvyys, sillä kun miettii rahoittajan näkökulmasta, on niin tuotto toiminnalle kulujen jälkeen ei ole suurta. Niinpä rahoitus tulisi olla omasta takaa. Alussa tarkoitus olisi rahoittaa mainostamista omalla rahalla. Autot ja välineistöt on tarkoitus vuokrata niiltä jotka ovat jokamiesrallia ajaneet. Samalla tarvittava henkilökunta tulisi heiltä. Eli ulkopuoliselle rahoitukselle ei ole tarvetta.

Kannattavuuden arviointi on vaikeaa, oli kyseessä mikä yritys tahansa ja on aina varauduttava yllättäviin kuluihin. Arvioisin että ensimmäisenä vuonna ei voittoa tule sillä kaikki raha mikä on voittoa, menee kuluihin. Mainonta ensimmäisinä vuosina on suuri kustannus sekä on huomioitava palkat, kalustonvuokrat ja muut kustannukset. Kun voittoa syntyy, niin on pohdittava kannattaako se sijoittaa kalustoon vai ei. Tällöin vuokratkustannukset jäisivät pois mutta silloin myös itse on pidettävä kalustosta huolta. Niinpä uskon, että yritys tuottaa pientä voittoa toisena vuotenaan ja kolmantena vuotena tuotto kasvaisi, jos kasvu on arvioitu oikein eikä yllättäviä suuria kustannuksia tule esiin. Kannattavuudessa on huomioitava, ettei toiminnalle riitä asiakkaita joka päivälle vaan toiminta varmasti painottuu viikonloppuihin.

Palveluiden myynti olisi kustannustehokkainta nettisivujen kautta. Eli varauskaavake jonka täyttämällä asiakas tekee varauksen. Varauksen jälkeen hän saa viestin tilatusta palvelusta ja joku yhtiöstä on häneen yhteyksissä vielä varmistamalla päivät ja tilatut palvelut. Myynti messuilla ja erinäisten autotapahtumien yhteydessä on kallista sekä aikaa vievää hommaa mutta alussa se on tarpeellista, että ihmiset tietävät yrityksen ja sen tuottamat palvelut. Myynti on tarkoitus hoitaa omalla henkilökunnalla, jotta potentiaaliset asiakkaat saavat ensikäden tietoa palvelusta.

8 OPINNÄYTETYÖN LAADUN ARVIOINTI

Lähteitä valitessani käytin lähdekriittisyyttä. Samoin myös yritin poimia lähteeksi tuoreita ja vähintään 2000-luvun kirjallisuutta. Nyt elämämme 2017 vuotta joten jo 2000-luvun alussa painetussa kirjassa voi olla paljon asioita, mitkä ovat jo muuttuneet yli 15 vuodessa. Tästä johtuen kirjallisuudessa vanhin lähteeni on vuodelta 2007. Samoin myös lähteikseni otin tunnettuja kirjoja ja kirjoittajia. Kuitenkin tieto mikä näissä kirjoissa on voinut hyvinkin muuttua. Esimerkkinä. Osuuskunnan perustamiseen tarvittava henkilömäärä jonka muuttui vuonna 2014 uuden osuuskunta lain mukaan. Joten kirjoissa olevaan tietoon on siltikin suhtauduttava kriittisesti, ei niinkään tiedon luotettavuuden kanssa vaan sen perusteella, että tietoon on voinut tulla muutoksia.

Nettilähteissä ongelmana ei ole tiedon puute vaan enemmänkin tiedon runsaus. Moni sivusto kirjoittaa samasta asiasta, sillä yrittäjäyys on Suomessa kuitenkin suosittua, mutta moni sivusto jättää mainitsematta artikkelin lähteet ja kirjoittajakin voi olla täysin tuntematon. Eri kirjoittajilla voi myös olla eri motiivit tekstin kirjoittamiseen. Niinpä nettilähteeni valitsin hyvinkin varmalta pohjalta niin että faktat ovat varmoja ja kirjoittaja tai sivusto sen takana on luotettu. (Rongas & Honkonen ,2017)

9 JOHTOPÄÄTÖKSET JA OMAN OPPIMISEN ARVIOINTI

Opinnäyte työn tarkoituksena oli tehdä suunnitelma ohjelmapalveluyrityksen perustamisesta. Sellaisen onnistuin tekemään, täydellinen se ei ole sillä jostain piti tinkiä, ettei aiheen laajuus käynyt liian suureksi. Opinnäyte työstäni on varmasti hyötyä ihmiselle, joka miettii yrityksen perustamista ja vielä enemmän sellaiselle joka miettii ohjelmapalvelu yrityksen perustamista. Ehkä tämä työ antaa pienen kipinän lukijalle, ettei se yrityksen perustaminen ole mitenkään vaikeaa vaan oikeastaan hyvin helppoa.

Vaikeus tulee siinä vaiheessa, kun yrityksen pitää tuottaa voittoa ja siksi liikeideaa kannattaa miettiä rauhassa loppuun asti. Olen itse hylännyt liikeidean, jonka ideointiin ja laskelmiin käytin noin 60 tuntia. Vaikka idea kerrassaan oli hyvä ja sain hyvän vastaanoton ihmisiltä, kun tein markkinatutkimusta niin siltikään palvelun tuottavuus ei millään olisi riittänyt tuottamaan tarvittavaa tulosta, jotta toiminta olisi päätoimisesti kannattanut.

Itsekin opin opinnäytetyön tekemisen aikana. Vaikka luulin tietäväni jo entuudestaan asioita yrittämisestä, niin siltikin sieltä tuli aivan uusia asioita jotka ovat yrittäjälle tärkeitä. Esimerkkinä työtulon käsite josta ennen ollut kuullutkaan ennen siihen perehtymistä. Tämä työ on rohkaissut minua miettimään itseäni tulevaisuudessa yrittäjänä, se on jo varmaa. Näkisin sen alussa ohjelmapalvelu alalla sivutoimisena. Toki muidenkin alojen ideoita päässäni on mutta haluan ensin aloittaa pienellä liikenteeseen ja katsoa miltä se yrittäminen oikeasti tuntuu. Siinä on kuitenkin oma vastuunsa sekä riskinsä onnistua tai epäonnistua.

Sitten itse työn tekemiseen, joka itselleni oli erittäin tuskainen tie. Minulla oli ensiksi toinen aihe, joka aluksi kiehtoikin mutta 15 sivun kirjoittamisen jälkeen tajusin, että idea oli liian suuri ja siinä oli liian paljon teknistä asiaa. Samoin myös lähdemateriaalin hankinta oli hyvin vaikeaa. Näin ollen näin parhaaksi aloittaa toisen aiheesta tekemisen. Siinä välissä aikaa meni, kunnes tämä aihe löytyi mutta töiden lomassa motivaatiota ei opinnäytetyön tekemiseen meinannut millään löytyä. Näin parhaaksi ottaa töistä vapaata ja kirjoittaa tämän opinnäytetyön kaikessa rauhassa. Aluksi se sujuikin ihan hyvin loppu syksystä 2016, mutta kirjoittaminen väheni joka päivältä ja

keksin itselleni kaikkea tekemistä, ettei työtä olisi tarvinnut kirjoittaa. Uudenvuoden jälkeen motivaatio palasi mutta voin kyllä sanoa, että kiire työn kanssa silti tuli. Olen siis noin 95% käytännön ihminen eikä työnteko tietokoneella ole ollut ikinä minun juttuni. Voin hyvin viettää viikkoja vaeltamalla ilman kaipuuta elektroniikan pariin.

Asioita joita tekisin toisin, jos tälläinen mahdollisuus suotaisiin. Aikataulutus työllä alusta alkaen olisi ollut paras vaihtoehto. Selvä suunnitelma mistä ei olisi voinut luistaa, eli joku katsomassa edistymistäni ja alusta asti oikea aihe. Toki ei se hukkaan mennyt mitä edellisestä aiheesta sain selville mutta siihen meni paljon energiaa ja aikaa, jonka olisi alusta alkaen voinut käyttää tämän aiheen tekemiseen. Itsensä motivointi työn pariin olisi myös pitänyt miettiä uudestaan. Toki viimeiset aikarajatkin hyvin motivoivat ja pakottavat työn pariin mutta tekstin syntyminen ilman kiirettä on luontevampaa minulle. Olenkin siis hyvinkin ylpeä saavutuksestani saada opinnäyte-työ vihdoinkin valmiiksi.

LÄHTEET

Aaltonen motosportin www-sivut. Viitattu 3.4.2017. www.aaltonenmotosport.com

Eerikkalan www-sivut. Viitattu 3.4.2017 <https://www.eerikkila.fi>

edupolin www-sivut. Viitattu 2.4.2017 <http://www.edupoli.fi/>

Finlexin www-sivut. Viitattu 3.4.2017. www.finlex.fi

GEM global report 2016/2017. Viitattu 28.4.2017
<http://www.gemconsortium.org/report>

Jankalinnan www-sivut. Viitattu 21.3.2016. <http://jankalinna.fi>

Jänkälä, S. 2016. Matkailun ohjelmapalvelut. Toimialaraportti 4/2016.
Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus. Helsinki.31.10.2017

Kajaanin AMK- sivut. Viitattu 2.4.2017. <http://www.kamk.fi/fi>

Luontoon www-sivut. Viitattu 17.4.2017 www.Luontoon.fi

Kyläkallio, K. 2013. Yritysjuridiikka, Helsinki: Bookwell Oy

Laki24 www-sivut Viitattu 11.12.2016 <http://www.laki24.fi>

Levin www-sivut 2016. Viitattu 9.10.2016 www.levi.fi

Liikenneturvan www-sivut 2017.Viitattu 17.4. 2017 www.Liikenneturva.fi

Lyytinen, J, 2015 Lapin sesonkityöläiset ovat kuin yhtä perhettä - nyt he surevat kun kausi loppuu. Viitattu 22.3.2017 www.hs.fi

Matikaisen lomaparatiisin www-sivut. Viitattu 25.4.2017
<http://matikaisenlomaparatiisi.fi/>

Markkinointisuunnitelman www-sivut. Viitattu 22.3.2017
<http://www.markkinointisuunnitelma.fi>

Marcia, S. 2014. Why business location is key. Viitattu 1.2.2017. <https://fleximize.com>

Melontajasoutuliiton www-sivut. Viitattu 21.3.2017 melontajasoutuliitto.fi

PRH- www-sivut 2016. Viitattu 25.12.2016. <https://www.prh.fi/>

Onnistu yrittäjänä www-sivut 2017. Viitattu 10.4.2017 <https://www.onnistu-yrittajana.fi>

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017. Viitattu 27.4.2017 www.uusyrityskeskus.fi

Powerin www-sivut 2017. Viitattu 27.4.2017. Power.fi

Pyykkö, R. 2016. 60-Vuotias Kyläkoulu suljettiin -Pariskunta osti ja teki siitä lapin kannattavimman hotellin. Aamulehti 12.12.2016.

Rautio sportsin www-sivut 2017. Viitattu 3.4. 2017 <http://rautiosports.fi>

Rongas, A& Honkonen, K. 2017. Tiedonhankinta ja käsittely. Viitattu 28.4.2017 www.edu.fi

Saimaan AMK www-sivut 2017. Viitattu 2.4.2017. <https://www.saimia.fi>

Suomen kiipeilyliiton www-sivut. Viitattu 21.3.2016 <http://climbing.fi>

S-pankin www-sivut 2016. Viitattu 13.12.2016 <https://www.s-pankki.fi/>

Tahkon www-sivut 2016. Viitattu 15.12.2016. www.tahko.com

Terveyskirjaston www-sivut 2016. Viitattu 12.12.2016 (<http://www.terveyskirjasto.fi>)

Tilastokeskus www-sivut 2016. Viitattu 12.12.2016 www.stat.fi

Tukesin www-sivut 2017. Viitattu 15.3.2017 www.tukes.fi

Te- palveluiden www-sivut. Viitattu 12.4.2017 <http://te-palvelut.fi>

Villa, S., Ossa, J., & Saarnilehto., A. 2007. Yritysmuodot. Helsinki. WSOYpro)

Verottajan www-sivut 2017. Viitattu 16.3.2017 www.vero.fi

Yrittäjien www-sivut 2017. Viitattu 3.4.2017 <https://www.yrittajat.fi>

Yrityksen perustamisen www-sivut 2017. Viitattu 10.4.2017.
<http://yrityksen-perustaminen.net>

Yritystulkin www-sivut 2016. Viitattu 12.12. 2016 <http://www.yritystulkki.fi>

Yrityssuomen www-sivut 2016. Viitattu 16.3.2016 <https://www.yrityssuomi.fi>

Xon-puiston www-sivut 2017. Viitattu 26.2.2017 <http://www.xonpuisto.com/>