



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Markku Vihanta

Opinnäytetyö
Marraskuu 2017
Liiketalouden koulutusohjelma
Uudistuva yritystoiminta, markkinointi ja talousjohtaminen



TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Uudistuva yritystoiminta, markkinointi ja talousjohtaminen

VIHANTA, MARKKU:
Yrityksen perustaminen

Opinnäytetyö 54 sivua, joista liitteitä 27 sivua
Marraskuu 2017

Opinnäytetyön aiheena oli oman yrityksen perustaminen. Yrityksen perustaminen ja opinnäytetyön tekeminen osuivat ajallisesti täydellisesti yhteen. Minulla on ollut pitkään haave työn tekemisestä itselleni ja saavuttaa niin sanottu yrittäjän vapaus. Yrityksen perustaminen on ensimmäinen osa tämän haaveen toteutumista. Yrityksen toiminta tulee olemaan aluksi sivutoimista, jolloin myös yrittämisen riski on pienempi.

Opinnäytetyön lopullisena tavoitteena oli perustaa yritys. Mutta ennen kuin tähän päästiin, oli tuotettava tarvittavat paperit, suunnitelmat sekä laskelmat ja tätä kautta luoda vankka perusta aloittavalle yritykselle. Tämä kattoi yritysmuodon valinnan, liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmien teon, rahoitusvaihtoehtojen selvittämisen sekä tarvittavat laskelmat. Opinnäytetyön liitteinä olevat yrityksen liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmat ovat luottamuksellista, ei-julkista aineistoa.

Tekemällä huolellisesti ja määrätietoisesti selvitykset, perehtymällä hyvin kilpailijoihin, toimintakenttään sekä lainsäädäntöön saadaan yritykselle hyvä perusta lähteä toimimaan kohti selkeää päämäärää. Tämä päämäärä on kannattava ja kasvava yritys. Kun tein liiketoimintasuunnitelmaa, ajatukset kannattavasta liiketoiminnasta saivat myös vahvistuksen. Laskelmilla todistin itselleni ja myös sidosryhmilleni, että tämä ei ole vain idea pääsääntäni, tämä tulee olemaan kannattavaa liiketoimintaa.

Asiasanat: yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, markkinointisuunnitelma

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
Innovative Business, Marketing and Financial Management

VIHANTA, MARKKU:
Establishing an Enterprise

Bachelor's thesis 54 pages, appendices 27 pages
November 2017

The subject of this bachelor's thesis was starting an own business. The schedule for both, thesis and starting up my own business was perfect. Already for some time I have had a dream about working to myself and to achieve the freedom of an entrepreneur. The first step to achieve this is to start my own business. In the beginning it will be part-time, when also the risks are smaller.

The goal for this thesis was to start the business. But before getting to this, all the documents, plans and calculations needed to be done. By doing this, it was creating a perfect foundation for the upcoming business. This work included choosing the best company form for me, making the marketing plan and business plan, also looking for the funding and making the calculations in order to get the proper view of the markets and business. The business plan and the marketing plan are confidential material for the company, and they have not been published in this report. They can be found as separate appendices to this thesis.

By carefully doing the research, getting to know your competitors and the business area, and also by checking the legislation, you get the perfect foundation to get to your goal. This goal is to get a profitable and growing company. When I was doing the business plan, I got confirmation for this. And by doing the calculations, I proved to myself and also to my stakeholders that this was not just a thought in my head, this will be a profitable business for all of us.

Key words: starting business activity, business plan, marketing plan

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	YRITTÄJÄ.....	6
2.1	Yrittäjän määritelmä	6
2.2	Yrittäjän ominaisuudet.....	7
3	YRITYS.....	8
3.1	Strategia	8
3.2	Sidosryhmät	8
3.3	Yritysmuodon valinta	9
3.4	Eri tapoja ryhtyä yrittäjäksi.....	10
3.5	Luvanvaraiset toimialat.....	10
3.6	Yrityksen perustamisen vaiheet ja toimenpiteet	12
3.7	Yrityksen nimi ja rekisteröinti	13
3.8	Yrityksen rahoitus.....	14
3.9	Yritystoiminnan tuet	15
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	17
4.1	Liikeidea	18
4.2	Liiketoiminnan analysointi	18
4.2.1	SWOT-analyysi.....	18
4.2.2	Riskit	19
4.2.3	Markkina-analyysi.....	20
4.2.4	Kilpailija-analyysi	21
4.2.5	Rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat	21
5	MARKKINOINTISUUNNITELMA	23
6	POHDINTA.....	24
	LÄHTEET.....	25
	LIITTEET	27
	Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma	27
	Liite 2. Markkinointisuunnitelma	27

1 JOHDANTO

Olen ollut kiinnostunut yrittämisestä lähes koko aikuisiän ja jo nyt nykyisessä työssäni toiminut hyvin yrittäjämäisellä periaatteella. Työni on ollut hyvin vapaata, työssä ollaan tekemässä tuloksia, eikä vain kuluttamassa aikaa. Mielestäni tämä on yrittämisessäkin kaiken lähtökohta, saada tuloksia aikaan ja samalla tuottaa yritykselle tuloja ja kasvua. Olen myös niin sanotusti ajautumassa yrittäjäksi, haluan laajentaa harrastukseni yritystoiminnaksi. Omat harrastukseni ovat jo vuosia olleet siinä pisteessä, että yhä enemmän minulta kysytään, voisitko tehdä tai tuottaa tämän myös minulle? Olen joutunut tähän asti sanomaan, valitettavasti en, koska vapaa-aikani on vähäistä ja arvokasta, enkä pysty laskuttamaan tämän menettämistä. Tähänkin haen nyt muutosta, nyt pystyn määrittämään työlleni hinnan ja myös laskuttamaan sen. Oma yrittäjyyteni tulee olemaan sivutoimista oman työn ohella tapahtuvaa, mikä kuitenkin on tarkoitus tehdä mahdollisimman kannattavasti ja ammattimaisesti.

Tässä opinnäytetyössäni keskityn tämän ajatuksen ympärille, kuinka perustaa kannattava yritys. Yrityksen perustaminen on lyhykäisyydessään hyvin yksinkertaista, mutta kun sen tekee huolella ja laatii omaksi tueksi tarvittavat suunnitelmat ja laskelmat, on näistä hyötyä pitkälle yrityksen tulevaisuuteen. Opinnäytetyön suurina kokonaisuuksina ovatkin liiketoimintasuunnitelma, markkinointisuunnitelma sekä perustamisasiakirjat

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys koostuu yrityksen perustamiseen sekä liiketoiminnan ja markkinoinnin suunnitteluun liittyvästä kirjallisuudesta ja muista ajankohtaisista lähteistä. Muita lähteitä ovat esimerkiksi verkkosivustot suomi.fi, yrityssuomi.fi ja yrittajat.fi

2 YRITTÄJÄ

2.1 Yrittäjän määritelmä

Yrittäjän määritelmä vaihtelee riippuen siitä, kenen näkökulmasta asiaa katsotaan. Viranomaiset yritysoikeudessa sekä eläke- ja työttömyysasioissa määrittelevät yrittäjän eri tavoin. Yhden määritelmän mukaan yrittäjä on henkilö, joka yksin tai yhdessä muiden kanssa harjoittaa liiketoimintaa, jonka tavoitteena on voitto. Toimintaan liittyy riskin ottaminen.

Yrittäjän eläkelain 2 luku 3§ määrittelee yrittäjän henkilöksi, joka tekee ansiotyötä olematta työsuhteessa tai virka- tai muussa julkisoikeudellisessa toimensuhteessa.

Yrittäjänä pidetään avoimen yhtiön yhtiömiestä tai muun yhteisön tai yhtymän sellaista osakasta tai yhtiömiestä, joka on henkilökohtaisessa vastuussa yhteisön tai yhtymän velvoitteista ja sitoumuksista.

Yrittäjänä pidetään myös osakeyhtiössä johtavassa asemassa työskentelevää osakasta tai muussa yhteisössä johtavassa asemassa työskentelevää henkilöä, jos:

1) osakeyhtiön osakas omistaa yksin yli 30 prosenttia yhtiön osakepääomasta tai hänellä on yksin yli 30 prosenttia yhtiön osakkeiden tuottamasta äänimäärästä;

2) osakeyhtiön osakas omistaa yhdessä perheenjäsentensä kanssa yli 50 prosenttia yhtiön osakepääomasta tai heillä on yhdessä yli 50 prosenttia yhtiön osakkeiden tuottamasta äänimäärästä; tai

3) muussa yhteisössä johtavassa asemassa työskentelevällä henkilöllä on 1 tai 2 kohdassa tarkoitettua vastaava määräämisvalta yhteisössä (Yrittäjän eläkelaki, 2 luku, 3§)

Työttömyysturvalaki taas määrittelee yrittäjän hieman tiukemmin. Yrittäjä on Yrittäjien eläkevakuutuslain määrittelemä henkilö, mutta Työttömyysturvalaissa on myös määritelmät osaomistuksista, joiden prosenttiosuudet eroavat Yrittäjien eläkevakuutuslain määrittelemistä osaomistusosuuksista.

2.2 Yrittäjän ominaisuudet

Jokaisen on mahdollista hankkia riittävät tiedot ja taidot toimia yrittäjänä. Ydinosaamista ovat yrittäjyystaidot, liiketoiminnan kehittämistaidot, vuorovaikutustaidot sekä taidot luoda suhteita asiakkaisiin, muihin yrittäjiin ja toimijoihin, kuten jakelukanaviin. Yrittäjän on oltava jatkuvasti halukas oppimaan uutta ja kehittämään näitä taitoja.

Yrittämisessä tärkeää ovat oma tahto ja hyvä liikeidea. Sen lisäksi yrittäjillä on usein tiettyjä persoonallisuuspiirteitä, kuten suoritusmotivaatio, innovatiivisuus, riskinottohalukkuus ja itsenäisyys.

- Suoriutumismotivaatiosta kertovat usein aloitteellisuus, sinnikkyys, vastuuntunto ja hyvä itsetunto.
- Innovatiivisuus voi olla kykyä reagoida luovasti tai tehdä asioita tavanomaisesta poikkeavalla tavalla.
- Riskinottohalukkuus näkyy kykyä sietää epävarmuutta ja valmiutena ottaa toimeentuloon, ajanhallintaan ja jaksamiseen liittyviä riskejä.
- Itsenäisyys on yrittäjälle välttämätöntä. Yrittäjä tekee päätökset itsenäisesti ja usein yksin. Siksi yrittäjäksi ryhtyvän on oltava valmis itsenäiseen aloitteellisuuteen ja usein työ on yrittäjälle tärkeä mahdollisuus itsensä toteuttamiseen. (www.yrityssuomi.fi)

3 YRITYS

3.1 Strategia

Yrityksen strategia on pelisuunnitelma. Tarkemmin määriteltynä se on pelisuunnitelma, jonka avulla organisaation eri toimijat luovat yhdessä asiakkaalle huippukokemuksia. Strategiavaihtoehtoja ovat kustannusjohtajuus-, differointi- tai fokusstrategia. Kustannusjohtajuusstrategiaa noudattavassa yrityksessä on minimoitu kaikki kustannuksia aiheuttavat tekijät, jolloin kilpailuetua pyritään saavuttamaan hinnan tai saadun katteen tuottamalla eduilla. Differointistrategiassa asemoidaan tuote tai palvelu erilaiseksi erilaisille asiakasryhmille. Fokusstrategia puolestaan keskittyy siihen, miten asiakas hyötyy usein kilpailijoita kalliimman yrityksen tuotteita tai palveluita ostaessaan. (Hesso 2015, 78–85.)

Yrityksen strategiaa ei kaikissa liiketoimintasuunnitelmapohjissa käsitellä lainkaan, vaan se käsitellään liikeidean määrittelyllä. Strategia-sanaa saatetaan käyttää myös muissa merkityksissä eri liiketoimintasuunnitelmissa, esimerkiksi viittaamassa tapaan kasvaa tai tapaan pyrkiä tuottavammaksi. (Hesso 2015, 79.) Yrityksen johtoryhmän sisäisissä strategisissa keskusteluissa jaetaan ajatuksia tulevista suuntaviivoista ja tehdään päätöksiä koko yritystä koskevista asioista. Johtoryhmän tehtävänä on määrittää yrityksen yhteisen työskentelyn fokus. (Ristikangas & Rinne 2014, 52.) Johtoryhmän on myös huolehdittava, että fokus viestitään koko henkilöstölle niin, että muutkin osaavat ohjata huomionsa oikeisiin asioihin (Ristikangas & Rinne 2014, 73).

3.2 Sidosryhmät

Yrityksen sidosryhmiä ovat kaikki, joiden kanssa yritys on tekemisissä, yksityiset henkilöt, toiset yritykset, järjestöt, viranomaiset. Nämä sidosryhmät voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin sidosryhmiin.

Sisäisiä sidosryhmiä ovat mm.:

- työntekijät
- omistajat
- johtajat

Ulkoisia sidosryhmiä mm.:

- asiakkaat
- kilpailijat
- yhteistyökumppanit
- rahoittajat
- tavarantoimittajat
- viranomaiset
- yhteiskunta

Aloittavan yrityksen kannattaa miettiä tarkasti omat tärkeimmät sidosryhmänsä. Jokainen yrityksen sidosryhmistä antaa oman panoksensa yritykselle mutta myös vaatii vastikkeen tästä. Esimerkkinä työntekijä antaa yritykselle panoksena työntekoa ja vaatii tästä vastikkeena palkkaa.

3.3 Yritysmuodon valinta

Valittavalla yritysmuodolla ei ole merkitystä niinkään asiakkaan kannalta. Asiakkaalle näkyvä toiminta ja palvelu on täsmälleen samaa riippumatta valitusta yritysmuodosta. Valitulla yritysmuodolla on eniten merkitystä itse yrittäjälle. Yritysmuotojen väliset erot ovat lähinnä verotuksellisia ja vastuullisia. Valittu yritysmuoto määrittää, kuinka yrittäjä voi ottaa yrityksestään rahaa itselleen ja miten näiden rahansiirtojen verotus ja sosiaalikulut määräytyvät ja kuka niistä vastaa. Samoin myös taloudellisen vastuun jakautumisessa on eroja eri yritysmuotojen välillä. Myös paperityön määrä saattaa olla toisessa yritysmuodossa suurempaa kuin toisessa. Mahdollisia yritysmuotoja on yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, yksityinen osakeyhtiö sekä osuuskunta.

Yritysmuotoa valittaessa on hyvä pohtia muun muassa seuraavia asioita, jotka vaikuttavat ratkaisevasti tulevan yritysmuodon valintaan. Tarvitseeko yritys pääomaa, kuinka otan rahaa ulos yrityksestä, toiminko yksin, miten vastuu jakautuu, kuka tekee päätökset.

Yritysmuodon valinnalla on siis vaikutusta yrittäjään itseensä ja tapauskohtaisesti valinnalla voidaan vaikuttaa esimerkiksi kustannuksiin. Itsellä oli alusta asti hyvin selvää, että

yritysmuoto tulee olemaan osakeyhtiö, tämä valinta perustui aiempiin kokemuksiin yritystoiminnasta, sekä selkeään taloudellisen vastuun rajoittumiseen vain yritykseen sijoitettavaan rahamäärään, sekä mahdollisiin yrityksen lainoihin tarvittaviin takauksiin.

3.4 Eri tapoja ryhtyä yrittäjäksi

Yrityksen perustaminen ei ole ainoa tapa ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjäksi voi ryhtyä esimerkiksi ostamalla yrityksen tai osakkuuden toimivasta yrityksestä. Näissä tavoissa on aina hyvä käyttää ulkopuolista asiantuntijaa, jolloin pienennetään riskiä mahdollisille yllätyksille koskien olemassa olevaa toimintaa. Ulkopuolista asiantuntijaa kannattaa myös käyttää ostettavan yrityksen tai osakkuuden arvon määrittämisessä.

Sivutoiminen yrittäjyys on yrittäjyyttä, jossa tulot tulevat myös muusta toiminnasta kuin itsenäisenä yrittäjänä toimimisesta. Sivutoiminen yrittäjä on päätoimisesti palkansaaja, opiskelija tai eläkeläinen. Yleisin yritysmuoto sivutoimiselle yrittäjälle on toiminimi. Palkansaajan on hyvä selvittää, vaatiiko sivutoiminen yrittäminen sivutoimilupaa tai ilmoituksen tekemistä työnantajalleen.

Kevytyrittäjyys on nykypäivänä yleistynyt, se soveltuu hyvin pienimuotoiseen toimintaan ja palveluiden myyntiin. Kevytyrittäjä voi laskuttaa omaa työtään ilman omaa yritystä ja y-tunnusta laskutuspalveluiden kautta. Ulkoistettu laskutuspalvelu hoitaa laskutuksen, palkanmaksun ja lupaamansa lakisääteiset velvollisuudet palvelumaksuaan vastaan. Myös tämä soveltuu työskentelyyn osa-aikaisena yrittäjänä palkkatyön ohella.

3.5 Luvanvaraiset toimialat

Ennen elinkeinotoiminnan aloittamista on aina selvitettävä, onko aiottu elinkeinotoiminta luvan- tai ilmoituksenvaraista.

Joidenkin elinkeinojen harjoittaminen on säädetty luvanvaraiseksi. Jos elinkeinon harjoittaminen on säädetty luvanvaraiseksi, on ennen toiminnan aloittamista hankittava lupa sekä ilmoitettava myönnetystä luvasta kaupparekisteriin. On myös olemassa elinkeinoja, jotka eivät tarvitse varsinaista lupaa, mutta joista on tehtävä ilmoitus laissa säädetylle viranomaiselle.

Eräiden liikkeiden, kuten elintarvikkeita myyvien liikkeiden tai kauneushoitoloiden tiloissa tulee ennen käyttöönottoa suorittaa tarkastus ja hakea niiden käyttöönottoon kunnan terveystoimikunnan lupaa.

Luvan vaativia elinkeinoja ja toimintoja ovat mm.

- Ajoneuvojen katsastus
- Alkoholijuomien ja alkoholivalmisteiden valmistus, maahantuonti, maastavienti, myynti, anniskelu sekä käyttölupaan perustuva käyttö
- Arvopaperien kauppa
- Autokoulut
- Lääkkeiden ja lääkevalmisteiden valmistus, maahantuonti, jakelu ja myynti
- Jalometallituotteiden valmistus ja maahantuonti; poikkeuksena alle 1 gramman painoiset kulta- tai platinatuotteet sekä alle 10 gramman painoiset hopeatuotteet
- Joukkoliikenteen harjoittaminen
- Kaivostoiminta ja malminetsintä
- Keinotekoisien lannoitusaineiden ja rehujen valmistus sekä siementavaran kauppa
- Reitti- ja tilauslentoliikenne
- Luottolaitokset, kotimaiset vakuutusyhtiöt, sijoituspalveluyritykset, rahastoyhtiöt
- Perintätoiminta
- Sairaankuljetus
- Sähköasennukset ja sähkölaitteiden korjaus
- Tavaraliikenne
- Teletoiminta
- Vakuutusyhtiöt
- Vaarallisten kemikaalien ja räjähteiden käsittely ja varastointi
- Valmismatkaliikkeet
- Vartioimisliikkeet
- Yksityiset sosiaalihuollon ja terveydenhuollon palvelut

Ilmoituksen vaativia elinkeinotoimintoja ovat mm.:

- Kiinteistönvälitys ja vuokrahuoneistojen välitys
- Työnvälitys ja työvoiman vuokraus (Aluehallintoviraston työsuojeluyksikkö)
- Ravintolat, kahvilat ja biljardisalit sekä hotellit, matkustajakodit, retkeilymajat, täysihoidot ja lomakeskukset ja vastaavat
- Lasten päivähoito, päiväkotit, perhepäivähoitokoti, ryhmäperhepäivähoito, leikkitoiminta
- Sosiaalialan palvelut
- Hierojat, fysioterapeutit, parturit, kampaamot, jalka- ja kauneushoitolat, tatuointiliikkeet ja kuntosalit
- Autokorjaamoala

Näiden lisäksi on myös määritelty ammattipätevyyksiä. Joillakin toimialoilla toimivien henkilöiden on täytettävä tietyt lainsäädännössä yksilöidyt ammattipätevyyttä koskevat vaatimukset. Tällaisia ammatteja kutsutaan säännellyiksi ammanteiksi. Vaatimukset voivat liittyä koulutukseen ja/tai työkokemukseen tai esimerkiksi tietyn kokeen suorittamiseen. (www.yrityssuomi.fi)

3.6 Yrityksen perustamisen vaiheet ja toimenpiteet

Yrityksen perustamisen vaiheet ja toimenpiteet menevät kuitenkin kaikissa yritysmuodoissa pääpiirteissään samalla tavalla, vain toteutuksessa on hieman eroja. Erot ovat lähinnä paperitöiden määrässä ja selvityksissä. Ensin päätetään perustaa yritys, tämä on oikeastaan perustamisen vaiheista vaikein, monesti asiaa vain pohditaan, eikä oteta tätä ensimmäistä askelta.

- Testaa ja kirjaa liikeideasi. Mitä, kenelle, miten?
- Tee liiketoimintasuunnitelma (sisältää myös tulosbudjetin sekä rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat).
- Selvitä yritystoiminnan luvanvaraisuus. Mahdolliset luvat yritykselle voidaan myöntää vasta, kun yritys on rekisteröity ja sillä on Y-tunnus.

- Valitse yritysmuoto ja toiminimi.
- Järjestä yrityksen rahoitus.
- Tee perustamisasiakirjat
 - avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö: yhtiösopimus
 - osakeyhtiö: perustamissopimus ja yhtiöjärjestys, hallituksen kokouksen pöytäkirja
 - osuuskunta: perustamissopimus ja osuuskunnan säännöt, hallituksen kokouksen pöytäkirja
- Rekisteröi yritys
 - kaupparekisteriin (perustamisilmoitus, henkilötietolomake, perustamisasiakirjat)
 - Verohallinnon rekistereihin (ennakkoperintärekisteri, arvonlisäverorekisteri ja tarvittaessa työnantajarekisteri)
 - PRH:n ja Verohallinnon yhteinen perustamisilmoituslomake, jonka liitteeksi perustamisasiakirjat ja henkilötietolomake.
- Etsi liiketoimintaasi varten sopivat toimitilat, jos niitä tarvitaan.

(Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 44.)

3.7 Yrityksen nimi ja rekisteröinti

Jokaisella yrityksellä tulee olla yksilöitävä toiminimi, jolla yritys tunnetaan ja johon yrityksellä on yksinoikeus. Tämä nimi ei saa olla liian yleinen, eikä se saa sekoittaa toiseen toiminimeen tai tavaramerkkiin. Toiminimen valintaan kannattaa käyttää hieman aikaa, koska se tulee olemaan yrityksen näkyvä osa hyvin monessa toiminnassa, käyntikorteista virallisiin dokumentteihin. Toiminimi voi olla täysin keksitty nimi tai se voi esimerkiksi sisältää toiminnan kuvauksen, yrittäjän nimen tai toimipaikan. Vapaana olevan nimen voi varmistaa yrityksen nimipalvelusta, sieltä selviää, että onko valittu nimi mahdollista saada rekisteröityä.

Toiminimi ilmoitetaan perustamisilmoituksella patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin. Tässä ilmoituksessa voi antaa myös vaihtoehtoja nimelle, tällä voidaan säästää aikaa, jos yrityksen nimeä ei voidakaan rekisteröidä. Tähän voidaan ilmoittaa kolme nimivaihtoehtoa, suosituimmuusjärjestyksessä. Jos nimeä ei voida rekisteröidä, valitaan

seuraava nimi luettelosta, eikä tätä tarvitse erikseen uudelleen kysyä ilmoituksen jättäjältä. Yrityksen nimestä selviää myös yritysmuoto. Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi käyttää tunnusta ”tmi” tai ”toiminimi”, mutta se ei ole pakollista. Kommandiittiyhtiö voi käyttää lyhennettä ky. Osakeyhtiön tunnus on oy, julkisen osakeyhtiön oyj. Avoimen yhtiön tunnus on ”avoin yhtiö” - lyhennettä ”ay” ei saa käyttää. Osuuskunnan nimen tulee sisältää sana ”osuuskunta”, yhdysosa ”osuus” tai lyhenne ”osk”. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 50)

Yritys voi käyttää myös aputoiminimeä, tätä saa käyttää vain rajatussa osassa toimintaa. Aputoiminimeä koskevat samat ohjeet kuin varsinaista toiminimeä, mutta aputoiminimessä ei saa olla yhtiömuodon tunnusta. Aputoiminimen ilmoittaminen kaupparekisteriin on vapaaehtoista.

Toiminimellä voi olla myös rinnakkaistoiminimi. Tämä on käänös toiminimestä toiselle kielelle ja siinä ilmaisujen on vastattava käännöstä. Rinnakkaistoiminimen käyttö pitää merkitä yhtiösopimukseen, yhtiöjärjestykseen tai osuuskunnan sääntöihin.

3.8 Yrityksen rahoitus

Aloittava yritys tarvitsee lähes aina rahaa toiminnan käynnistämiseen. Tarvittava rahamäärä riippuu itse yrityksen luonteesta ja myös esimerkiksi valittavasta yritysmuodosta. Rahaa voidaan tarvita jo ennen kuin varsinaista yritystä on edes vielä perustettu. Rahan tarvetta voi selvittää rahoituslaskelmilla, jotka tehdään yleensä liiketoimintasuunnitelman teon yhteydessä.

Yritys voi hankkia tarvitsemaansa rahoitusta omarahoituksena tai hankkimalla vierasta pääomaa. Omalla rahoituksella tarkoitetaan yrittäjän itsensä sijoittamia rahoja yritykseen tai myös muuta omaisuutta, joka on yrittäjän omistuksessa. Sijoittamiseen käytettyä omaisuutta kutsutaan apportiksi. Vieras pääoma on tavallisesti lainaa, johon liittyy takaisinmaksuvelvollisuus ja velvollisuus maksaa korkoa. Lainan maksu ja korko tulee ottaa huomioon rahoituslaskelmissa.

Vierasta pääomaa yrityksille myöntävät pankit sekä valtion omistama erityisrahoittaja Finnvera. Finnvera voi toimia myös osittaisena takaajana, jolloin pankkilaina voi järjestyä helposti. Monesti vieraan pääoman myöntämiseen tarvitaan kuitenkin myös omarahoitusta, yrittäjän on rahoitettava itse osuus toiminnasta, ennen kuin ulkopuolinen rahoittaja myöntää lainaa. Yleensä lainantajat eli pankit edellyttävät noin 20 prosentin omarahoitusosuutta, ennen kuin harkitsevat lainan myöntämistä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 26.)

Pääomasijoittaja, esimerkiksi business-enkeli tai pääomasijoitusyhtiö, voi sijoittaa yritykseen rahaa omistusosuutta vastaan. Tällaisen sijoituksen ehdot määritellään osakassopimuksessa. Joukkorahoitus on myös kasvava rahoitusmuoto, esimerkiksi ennakkomyyntiin perustuva joukkorahoitus. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 26.)

3.9 Yritystoiminnan tuet

Yritysten on myös mahdollista saada julkista rahoitusta. Aloittava yritys voi saada erilaisia tukia yrityksen kehittämiseen muun muassa ELY-keskukselta ja Tekesiltä. Erityisesti tuetaan yritysten kansainvälistymistä ja kasvua. Tekes rahoittaa vientiin ja kansainväliseen kasvuun tähtäviä yrityksiä. Rahoitus voi olla avustusta tai lainaa ja sitä haetaan projekteihin, joiden kuluista Tekes-rahoitus kattaa osan. Tekes-rahoituksella yritys voi esimerkiksi selvittää tuotteensa asiakastarvetta tai testata tuotekonseptiaan potentiaalisilla asiakkailla. Tekes myöntää avustuksia myös tavaroiden, palveluiden ja prosessien kehitykseen ja pilotointiin. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 26.)

ELY-keskuksen myöntämät avustukset voivat koskea yrityksen kehittämistoimenpiteitä ja investointeja. Kehitystoimenpiteillä tarkoitetaan yrityksen liiketoimintaosaamisen, kansainvälistymisen, tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämistä, hankkeiden valmistelua sekä niihin rinnastettavaa yritystoiminnan merkittävää kehittämistä. Nämä avustukset suunnataan hankkeisiin, joilla arvioidaan olevan merkittävä vaikutus yrityksen

1. käynnistämiseen, laajentamiseen tai uudistamiseen
2. innovaatiotoimintaan tai osaamisen vahvistamiseen
3. kasvuun tai kansainvälistymiseen

4. tuottavuuteen
5. energia- tai materiaalitehokkuuteen

Näissäkin avustuksissa yritykseltä vaaditaan omaa rahoitusta avustuksen lisäksi, oman rahoitusosuuden on oltava vähintään puolet kehittämishankkeen kustannuksista. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 27.)

Maaseutualueilla ELY-keskus voi myöntää perustamistukea ja investointitukea maatalouden ulkopuoliseen yritystoimintaan sekä investoinnin toteutettavuustutkimukseen. Nämä tuet ovat mahdollisia vain, jos yritykselle ei myönnetä starttirahaa. Maantieteellinen sijainti ja yrityksen toimiala vaikuttavat tuen määrään ja on suuruudeltaan 20-40 prosenttia kustannuksista.

Starttiraha on TE-toimiston myöntämä tuki aloittavalle yrittäjälle. Sen tarkoitus on tukea aloittavan yrittäjän toimeentuloa päätoimisen yritystoiminnan alkuvaiheessa, kun yrityksestä saatava tulo on vielä vähäistä. Sitä voi saada enintään 12 kuukaudeksi. Tuki voidaan myöntää vain, jos hakijalla ei ole muita tuloja kuin uudesta yritystoiminnasta saatavat tulot, eikä yritystoiminta ole alkanut ennen tukipäätöstä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017, 28.)

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma yrityksen liiketoiminnasta. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan yrityksen toiminta, pohditaan riskejä, kartoitetaan toimintaympäristöä sekä suunnitellaan rahoitusta ja yrityksen kannattavuutta ja mahdollisuuksia laskelmin ja suunnitelmin. Siinä kuvataan kaikki yrityksen kannalta tärkeät asiat. Määritetään liikeidea, yrityksen tuotteet ja palvelut, määritetään ja analysoidaan asiakkaita ja markkinoita, joilla yritys tulee toimimaan. Lisäksi määritetään kilpailutilanne ja tarkastellaan kilpailijoita. Pohditaan ja kirjataan yrittäjän ominaisuuksia, määritetään vahvuudet ja toimintaedellytykset. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan myös, miten yrityksen käytännön järjestelyt tullaan hoitamaan. Liiketoimintasuunnitelma sisältää myös kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Liiketoimintasuunnitelma on ajallisesti rajattu kirjallinen tuotos, joka sisältää myös pidemmän aikavälin suunnitelmia.



KUVIO 1. Liiketoimintasuunnitelmakaavio (www.yrityssuomi.fi)

Liiketoimintasuunnitelma toimii varsinkin yrityksen alkutaipaleella hyvänä apuna ja oppaana yrittäjälle ja sitä tarvitaan myös monesti esimerkiksi rahoitusneuvotteluissa vakuuttamaan neuvottelukumppani kannattavasta toiminnasta ja pidemmän aikavälin suunnitelmallisuudesta.

4.1 Liikeidea

Kaikki lähtee liikkeelle liikeideasta. Liikeidea määrittää lyhykäisyydessään yrityksen toiminnan. Mitä yritys tekee tai myy, kenelle se palveluitaan myy, miten tämä myynti tapahtuu ja millä markkinoilla yritys toimii. Liikeidea voi olla täysin uusi tai jo olemassa olevasta liikeideasta kehitelty mutta silti kannattava.

Yrityksen liikeidean tulisi olla toteuttamiskelpoinen. Tarvitaan asiakaskunta, joka olisi valmis maksamaan yrityksen palveluista riittävän summan, jotta yritys toimisi kannattavasti. Liikeideassa kannattaa olla riittävästi jotain uutta verrattuna jo markkinoilla oleviin yrityksiin ja niiden liikeideoihin. Mitä enemmän uutta liikeideassa on, sitä hankalampaa voi olla kuitenkin määrittää laskelmin yrityksen kannattavuutta pitkässä juoksussa. Jos markkinat ovat riittävän suuret, jo olemassa olevalla ideallakin voi saada aikaan kannattavan yrityksen. Mutta päästäkseen olemassa olevalle markkinalle ilman mitään uutta yritys joutuu monesti myymään halvemmalla kuin jo olemassa olevat yritykset. Tällöin kannattavuus kärsii ja yrityksen alkutaipaleesta voi tulla hankalaa.

4.2 Liiketoiminnan analysointi

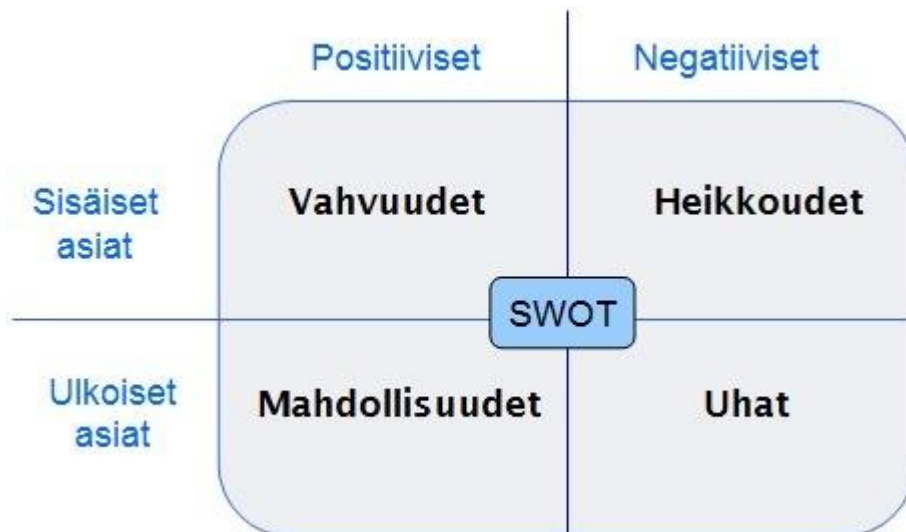
Osana hyvää liiketoimintasuunnitelmaa on liiketoiminnan analysointi. Analysoitaessa liiketoimintaa tarkastellaan yritystoiminnan edellytyksiä. Tarkastelun kohteena ovat yrityksen liiketoiminta ja myös toimintaympäristö. Analysoitaessa liiketoimintaa saadaan hyvä kuva, missä, miten ja kuinka hyvin yritys mahdollisesti tulee toimimaan omalla liikeideallaan, omassa toimintaympäristössään.

4.2.1 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi, josta puhutaan myös nelikenttä-analyysinä, on yksinkertainen apuväline analysoitaessa yrityksen liiketoimintaa. SWOT-analyysi voi koskea yrityksen koko liiketoimintaa tai se voidaan rajata myös koskemaan vain jotakin osaa, mihin halutaan keskit-

tyä. SWOT-analyysin nimi tulee sanoista, Strengths = vahvuudet, Weaknesses = heikkoudet, Opportunities = mahdollisuudet, Threats = uhat, jotka kuvaavatkin juuri niitä asioita, mitä tässä analyysissä tarkastellaan.

SWOT-analyysi tarkastelee yritystoiminnan vahvuuksia ja näitä pyritään vahvistamaan analyysin tulosten avulla, sekä myös löytämään yrityksen heikkoudet ja vaikuttamaan niihin. Analyysin avulla pyritään myös löytämään mahdollisuudet. Niitä kehittämällä ja hyödyntämällä vahvistetaan yrityksen toimintaa ja kehitetään mahdollisuuksista vahvuuksia. Analyysissä tarkastellaan myös toimintaan liittyviä uhkia ja kun uhat on tunnistettu, niitä pyritään välttämään tai ne pyritään poistamaan.



KUVIO 2. SWOT-analyysin kaavio (www.pk-rh.fi)

4.2.2 Riskit

Riski on vahingon mahdollisuus. Lähes kaikki riskit ovat ihmisten aiheuttamia, ja siksi niihin voidaan vaikuttaa ja varautua ja niiltä voidaan suojautua. Riskeissä ei ole kyse kohtalosta, vaan arkipäivän pienistä asioista. Jos riskeihin ei ole osattu, huomattu tai ehditty ajoissa kiinnittää huomiota, ne pääsevät yllättämään. Pienetkin häiriöt voivat käynnistää tapahtumaketjun, joka uhkaa koko yrityksen toimintaa. Riskejä otetaan usein myös tietoisesti ja harkiten, esimerkiksi ajan ja vaivan säästämiseksi. Riski voi liiketoiminnassa olla myös mahdollisuus. ([http://www.pk-rh.fi/.](http://www.pk-rh.fi/))

Riskejä yritystoiminnassa voivat olla esimerkiksi liikeriskejä, henkilöriskejä, sopimus- ja vastuuriskejä, tietoriskejä, tuoteriskejä, ympäristöriskejä, keskeytysriskejä, rikosriskejä ja paloriskejä. Suunnitelmallisella riskienhallinnalla näihin voidaan varautua. Riskienhallinnan tulee olla luonteeltaan ennakoivaa, tietoista, suunnitelmallista ja järjestelmällistä.

Yrittäjän tulee tunnistaa ja hallita yrityksensä riskit. Kaikkia riskejä ei voida täysin poistaa, ja yrittäjän tulisikin keskittyä vain niihin riskeihin, joihin pystyy itse vaikuttamaan. Hallitsemattomia riskejä voivat olla esimerkiksi maailmantalous tai poliittinen tilanne. Näihin riskeihin yksittäinen yrittäjä ei voi vaikuttaa, joten tällaisiin riskeihin ei kannata omia voimavarojaan tuhata. Muut hallittavat riskit pitääkin määrittää huolella ja pyrkiä vaikuttamaan näihin, joko poistamalla riski tai ainakin pienentämään riskiä tai sen vaikutusta. Riskienhallinta voi olla joko riskin poistamista tai varautumista riskiin ja sen vaikutuksiin. Vakuutukset ovat yksi keino vaikuttaa riskiin, vakuuttaminen ei poista riskiä mutta lieventää vaikutusta, jos riski konkretisoituu. Tällaisia vakuutuksia ovat muun muassa keskeytys- tai vastuuvakuutukset.

4.2.3 Markkina-analyysi

Uuden yrityksen on pystyttävä suunnittelemaan sijoittumistaan markkinoille tietyllä toimialalla, tietyllä alueella ja tietyllä ajanjaksolla. Yrityksen on lisäksi löydettävä kilpailuetunsa olemassa olevien reunaehtojen mukaan muotoutuvassa kilpailuympäristössä. Markkina-analyysissä kartoitetaan tietyn tuotteen menestymismahdollisuuksia kilpailuympäristössä. (www.yritysuomi.fi)

Markkina-analyysissä määritetään seuraavia asioita

- asiakkaita
- markkinoita
- toimialaa
- alueellisuutta
- hintatasoa
- suhdanteita

Yrityksen pitää tietää, keitä sen asiakkaat ja asiakasryhmät ovat, jotta se pystyy kohdistamaan markkinointinsa oikeille kohderyhmille. Asiakkaiden määrittämisessä on hyvä selvittää myös, mitkä heidän ostokriteerinsä ovat ja mitä vaatimuksia ne tuotteille asettavat. Alueellisuutta tarkasteltaessa määritetään, millä alueella yritys toimii. Toimiiko se paikallisesti, seudullisesti, kansallisesti vai kansainvälisesti. Hintatason määrittäminen voi tuoda näkemystä myös alueellisuuteen, hintataso voi olla jollakin alueella liian pieni, jolloin kannattaa joko laajentaa toiminta-alueetta tai jopa vaihtaa kokonaan toiselle alueelle. Nykypäivänä kuitenkin internet on laajentanut yritysten toiminta-alueetta ja vaikka yritys toimisikin paikallisesti, niin osa toiminnasta tai palveluista saattaa olla myös jopa kansainvälistä. Myös suhdanteiden seuraaminen ja tarkastelu luovat käsitystä yrityksen markkinoista ja suhdanteita seuraamalla voidaan markkinointia ja toimintaa ohjata oikeaan suuntaan oikeaan aikaan.

4.2.4 Kilpailija-analyysi

Yrityksen täytyy tuntea oma liiketoimintaympäristönsä, tähän liittyy vahvasti myös omien kilpailijoiden tunnistaminen ja tunteminen ja miten ne toimivat markkinoilla. Kilpailija-analyysissä pyritään tutustumaan tähän osaan toimintaympäristöä. Kilpailijoita eivät ole pelkästään samalla alalla toimivat yritykset, vaan samoista asiakkaista voi kilpailla myös muut yritykset, jotka toimivatkin täysin eri liiketoiminta-alueella. Samalla toimintalalla toimivat kilpailijat määritetään ydinkilpailijoiksi ja täysin toisella alalla toimivat tarvekilpailijoiksi.

Kilpailija-analyysillä pyritään tunnistamaan kaikki nämä todelliset kilpailijat ja analysoidaan näiden vahvuuksia ja heikkouksia. Kun tunnetaan omat kilpailijat sekä näiden kilpailuetu, voidaan tätä hyödyntämällä hioa omaa strategiaa paremmaksi ja tätä kautta parantamaan omaa asemaa markkinoilla.

4.2.5 Rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat

Liiketoimintaa arvioitaessa laskelmilla on erittäin suuri merkitys. Tekemällä niin rahoitus-, kannattavuus- kuin myyntilaskelmatkin, voi aloittava yritys tarkastella toimintansa

kannattavuutta myös lukujen valossa. Rahoituslaskelmaa käytetään yrityksen alkuvaiheessa tuomaan varmuutta rahoituksesta ja määrittämään pääoman tarve tietyllä aikavälillä. Kannattavuuslaskelmalla nähdään hieman kauemmas yrityksen toiminnan osalta ja pystytään määrittämään, kannattaako yrityksen edes aloittaa toimintaansa, voiko toiminnasta tulla kannattavaa ja mitä toimia pitää tehdä, että yritys toimisi kannattavasti. Kannattavuuden parantamiseksi on kuitenkin tehtävissä asioita. Kannattavuuslaskelmassa määritetään kriittinen piste (KRP), eli millä hinnalla ja myyntimäärällä päästään nollatulokseen.

Myyntilaskelma avustaa kannattavuuslaskelmaa ja siinä arvioidaan, kuinka myynti tulee kehittymään ja kuinka paljon yritys arviolta tulee saamaan myyntituloja. Tässä laskelmassa käytetään realistista myyntihintaa, jotta voidaan arvioida parhaalla mahdollisella tavalla mahdollista myyntiä. Nämä kaikki ovat kuitenkin yrityksen alkuvaiheessa vain arvioita ja vasta kun yritys on toiminut markkinoilla, aletaan saada todellisia lukuja, joilla näitä laskelmia voidaan täsmentää.

5 MARKKINOINTISUUNNITELMA

Jo liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään osittain samoja aiheita kuin markkinointisuunnitelmassa. Markkinointisuunnitelma on kuitenkin hyvä työkalu yritykselle laajentamaan ja tarkentamaan liiketoimintasuunnitelmassa käsiteltyjä kohtia. Markkinointisuunnitelmassa asiakkaisiin tutustutaan tarkemmin, asiakkaita segmentoidaan ja perehdytään tarkemmin asiakkaiden tarpeisiin. Suunnitelma kattaa myös kilpailijoiden tarkemman analyysin ja se syventää myös oman yrityksen tuntemista.

Markkinointisuunnitelma on kirjallinen tuotos, joka voi käsittää koko yrityksen liiketoiminnan tai vain jonkin osan siitä. Osa voi olla esimerkiksi yksi tuote tai tuoteryhmä tai se voi keskittyä esimerkiksi johonkin tiettyyn alueeseen. Se on yksityiskohtainen suunnitelma, jolla pyritään tuomaan lisää tietoa markkinoista, asiakkaista ja toiminnasta. Suunnitelma kattaa myös markkinointiviestinnän sekä toimii ohjeena ja toimintasuunnitelmana tietyille rajatulle ajanjaksolle.

6 POHDINTA

Opinnäytetyön tekeminen oli erittäin haastavaa oman työni ohessa. Keskeytyksiä tuli jatkuvasti ja keskeytysten jälkeen oli erittäin vaikeaa saada taas kiinni asiasta mitä oli tekemässä. Koin myös osittain helpottavana ja työstä irrottavana asiana opinnäytetyöhön tarvittavaan kirjallisuuteen perehtymisen. Kirjojen lukeminen ei häiriintynyt niinkään keskeytyksistä, aina keskeytyksen jälkeen lukemisessa pääsi taas helposti vauhtiin.

Kun tein päätöksen, ottaa työstäni hieman vapaata ja keskittyä raportin kirjoittamiseen, asia alkoi helpottua. Jo muutamassa tunnissa ilman keskeytystä ja jatkuvaa puhelimen soimista sain valtavasti aikaan. Onneksi aihe oli minulle erittäin mieluisa ja olinkin tutustunut ja selviteltyt asioita jo huomattavasti pidempään kuin vain opinnäytetyön tekemisen ajan. Pääsin tässä opinnäytetyössä myös tutustumaan moneen loistavaan kirjaan, jotka myös avarsivat näkemystäni omasta yrityksestä. Näistä omakohtaisesti yksi parhaista oli Ollis Leppäsen Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin!, tämä toimi hyvänä inspiraationa ja rohkaisijana viimeisessä askeleessa kohti yrittäjyyttä.

Opinnäytetyö, joka kattoi liiketoimintasuunnitelman, markkinointisuunnitelman ja laskelmat, vahvisti omaa näkemystäni kannattavasta ja kasvavasta omasta liiketoiminnasta. Nämä antoivat minulle viimeisen varmuuden yrittäjäksi ryhtymisestä. Oman liiketoiminnan perustaminen onkin enää vain päivien asia. Tätä työtä tehdessäni sain tehtyä kaikki tarvittavat asiakirjat ja täydennettyä jo olemassa olevia. Oman perustettavan yrityksen perustamisasiakirjat onkin mahdollisesti jo jätetty ja yritys perustettu jo ennen kuin opinnäytetyö on julkaistu. Opinnäytetyönä syntyneet ja liitteinä olevat yrityksen liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmat ovat luottamuksellista, ei-julkista aineistoa.

LÄHTEET

Alikoski, R., Hakonen, M., Viitasalo, J. 2013. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Ensimetri, Sivutoiminen yrittäjyys: http://www.ensimetri.fi/uploads/SIVUTOIMINEN%20YRITT%C3%84JYYS_.pdf

Finnvera. PK-yritys, yrityksen perustamisvaiheen rahoitussuunnittelu
<https://www.finnvera.fi/>

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint Oy.

Holopainen, T. 2016. Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet 2016. Suomi: Asiakastieto, T. Holopainen Oy

Hämäläinen, M., Kiiras, H., Korkeamäki, H., Pakkanen, R. 2016. Palvelun taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Immonen, I., Kallio, J., Koskinen, J., Rajamäki, M. 2016 Johda riskejä – käytännön opas yrityksen riskienhallintaan. Turenki: Hansaprint Oy.

Koponen J. 2012. Yrityksen verotietopaketti. Vantaa: Hansaprint Direct Oy

Leppänen, O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin! EU: Kustannusosakeyhtiö Tammi

Patentti- ja rekisterihallitus, Kaupparekisteri. Luettu 9.11.2017.
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet.html>

Starttiraha. TE-palvelut. Luettu 12.11.2017. http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Suomen Riskienhallintayhdistys. PK-RH-riskienhallinta. Luettu 21.11.2017.
<http://www.pk-rh.fi>

Suomen Uusyrityskeskukset ry. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017. Luettu 9.11.2017. <http://www.perustamisopas.fi>

Teknoliateollisuus ry. Tunnista sidosryhmät. Luettu 12.11.2017. <http://tech.teknoliateollisuus.fi/ymparistoosaaminen/tunnista-sidosryhmat>

Verohallinto. Palkansaaja vai yrittäjä. Luettu 9.11.2017. https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yrityksen-elinkaari/palkansaaja_vai_yrittaja/

Yrittäjän eläkelaki. Luettu 12.11.2017. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20061272>

Yrittäjän määrittely työttömyysturvan kannalta. Yleinen työttömyyskassa, YTK. Luettu 12.11.2017. <https://ytk.fi>

Yrittäjän ominaisuudet, Yritys-Suomi. Luettu 12.11.2017. <https://www.yrityssuomi.fi>

Yrityksen perustamistoimet. Suomi.fi. Luettu 12.11.2017 <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yrityksen-perustamistoimet>

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma

Liite 2. Markkinointisuunnitelma