

Susanna Hölsö

Liiketoimintamahdollisuuden selvittäminen

IV-alan yritys

Opinnäytetyö

Kevät 2010

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö
Pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohdon koulutusohjelma
Yrittäjyys



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö
Koulutusohjelma: Pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohto
Suuntautumisvaihtoehto: Yrittäjyys

Tekijä: Susanna Hölsö

Työn nimi: Liiketoimintamahdollisuuden selvittäminen

Ohjaaja: Tero Turunen

Vuosi: 2010

Sivumäärä: 41

Liitteiden lukumäärä:

Työn tarkoituksena oli selvittää liiketoimintamahdollisuutta pienyrityksen perustamista harkitsevalle. Yritystä perustettaessa on tärkeää kehittää jokaista osa-aluetta määrätietoisesti ja yhdensuuntaisesti muiden toimintojen kanssa.

Tässä työssä käydään läpi yrityksen toimintaympäristö, yrityksen perustaminen, tavoitteiden asettelu ja lopulta toimintasuunnitelmat. Tämän opinnäytetyön toimeksiantaja halusi työn avulla selvittää mahdollisesti perustettavan pienyrityksen mahdollisuutta ja kannattavuutta markkinoilla. Työssä peilataan teoriaa perustettavan yrityksen toimintoihin.

Työstä saaduista tuloksista toimeksiantaja saa tukea yrityksen perustamista varten. Tulevaisuudessa toimeksiantaja voi hyödyntää työn avulla selvitettyjä tietoja perustaessaan yritystä. Työn tiedot perustuivat toimeksiantajan sen hetkiseen suunnitelmaan, mutta myös suunnitelman muuttuessa toimeksiantaja voi hyödyntää teoriaosuutta.

Avainsanat: liiketoiminta, yrittäjyys, yritystoiminta

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business school
Degree programme: SME Business Management
Specialisation: Entrepreneurship

Author: Susanna Hölsö

Title of thesis: Clarifying the business possibility

Supervisor: Tero Turunen

Year: 2010

Number of pages: 41

Number of appendices:

The aim of the present thesis was to examine the possibilities and profitability of establishing an SME-company. When founding a company, it is vital to develop all the operations in a balanced and determined way.

The methods of establishing a company, business environment, the goals and the plan of actions are reviewed in the present thesis. The main focus was on applying the theory to an SME- company.

The results of this thesis provide support for establishing a business. The current business plan provides background for the thesis but the theory can be applied also later on in case the plan is changed.

Keywords: business, entrepreneurship, enterprise

SISÄLTÖ

OPINNÄYTETYÖN TIIVISTELMÄ	2
THESIS ABSTRACT	3
SISÄLTÖ	4
1 JOHDANTO.....	6
2 TOIMINTAYMPÄRISTÖ	7
2.1 Ympäristötekijät.....	7
2.2 Yrityksen toiminta	8
2.2.1 Sidosryhmät.....	9
2.2.2 Verkostoituminen	9
2.3 Kilpailu.....	10
2.3.1 Kilpailustrategiat.....	10
2.3.2 Kilpailuetu.....	11
2.4 Asiakkaat.....	12
2.5 Toimialan kuvaus.....	13
3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA TAVOITTEET	14
3.1 Yrittäjän valmiudet	14
3.2 Liikeidea ja toiminta-ajatus	15
3.3. Yhtiömuodon valinta.....	15
3.3.1 Toiminimi.....	16
3.3.2 Avoin yhtiö.....	16
3.3.3 Kommandiittiyhtiö.....	17
3.3.4 Osakeyhtiö ja osuuskunta.....	17
3.4 Tavoitteiden asettelu.....	18
3.4.1 Strategia.....	18
3.4.2 Visio.....	19
3.5 Toimintasuunnitelmat.....	19
3.5.1 Markkinointisuunnitelma.....	19
3.5.2 Tuote- ja palvelusuunnitelma.....	20
3.5.3 Henkilöstösuunnitelma.....	20
3.5.4 Talous- ja rahoitussuunnitelma.....	21
3.5.5 Riskienhallinta.....	22

4 PERUSTETTAVA IV-ALAN YRITYS.....	23
4.1 Yrityksen perustaminen.....	23
4.1.1 Yrittäjän valmiudet.....	24
4.1.2 Yrityksen toiminta-ajatus ja liikeidea.....	25
4.1.3 Yhtiömuodon valinta.....	26
4.2 Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät.....	28
4.2.1 Sidosryhmät.....	29
4.2.2 Verkostoituminen.....	30
4.2.3 Kilpailu.....	30
4.2.4 Asiakkaat.....	31
4.2.5 Toimiala	32
4.2.6 Tavoitteet ja strategia.....	33
4.3 Toimintasuunnitelmat.....	34
4.3.1 Toiminta- ja palvelusuunnitelma.....	34
4.3.2 Markkinointisuunnitelma.....	35
4.3.3 Henkilöstösuunnitelma	36
4.3.4 Talous- ja rahoitussuunnitelma.....	36
4.4 SWOT-analyysi.....	37
4.4.1 Vahvuudet.....	38
4.4.2 Heikkoudet.....	38
4.4.3 Mahdollisuudet.....	38
4.4.4 Uhat.....	39
5 YHTEENVETO.....	40
LÄHTEET	41

1 JOHDANTO

Yritystä perustettaessa on tärkeää hankkia hyvät pohjatiedot. Pelkkä halu ja liikeidea eivät riitä yrityksen perustamiseen. Vahva liikeidea luo kuitenkin tukevan pohjan perustettavalle yritykselle. Usein laaditaan liiketoimintasuunnitelma perustettavan yrityksen tueksi. On tärkeää käydä läpi asioita, joita tuleva yrittäjä tulee kohtaamaan yritystä perustettaessa sekä yrityksen tulevaisuudessa.

Tämän työn toimeksiantajalle päätettiin liiketoimintasuunnitelman sijaan laatia työ, joka tutkii mahdollisesti perustettavan yrityksen mahdollisuuksia ja kannattavuutta markkinoilla. Toimeksiantaja halusi työn avulla selvittää perustettavan yrityksen suuntaa. Työn alkuosa on teoriaa yrityksen perustamisesta yrityksen toimintasuunnitelmiin. Teorian avulla päästiin peilaamaan asioita perustettavan yrityksen lähtökohtiin.

Työssä lähdetään liikkeelle yrityksen toimintaympäristöstä, joka sisältää asiaa ympäristötekijöistä, yrityksen toiminnasta, kilpailijoista, asiakkaista sekä toimialasta. Sen lisäksi käydään läpi yrityksen perustamiseen liittyviä seikkoja, muun muassa liikeidea ja eri yhtiömuodot. Lopulta asetetaan yritykselle tavoitteita ja tehdään suunnitelmia, esimerkiksi markkinointi- ja henkilöstösuunnitelmat. Aluksi asiat käydään läpi teoreettisesti, jonka jälkeen saatuja pohjatietoja peilataan toimeksiantajan tilanteeseen.

2 TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Toimintaympäristö käsittää monia eri tekijöitä ja on nykyään jatkuvasti laajeneva käsite. Toimintaympäristön tunteminen ja tarkkailu ovat suuri osa yrittäjän ammattitaitoa. Toimintaympäristöä arvioitaessa tutkimustyö vaatii runsaasti aikaa. Kun yritys oppii aikanaan seuraamaan toimialaansa rutiininomaisempana osana päivittäistä työtään, on arviointi selkeästi nopeampaa (Pitkämäki 2000,22.)

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

On tärkeää pystyä löytämään toimintaympäristöstä olennaisimmat toimintaan vaikuttavat tekijät ja yhdistämään ne luovaan ajatteluun. Nämä olennaisimmat tekijät ovat ulkoiset sidosryhmät, sisäiset sidosryhmät sekä yhteistyöympäristö ja kilpailijat. (Pitkämäki 2000, 20–21.)

Hyviä tietolähteitä toimintaympäristön arviointiin ovat esimerkiksi:

*lehtien ja ammattijulkaisujen toimialatiedotteet, markkinatutkimukset

*kilpailijoiden tuotteet, mainokset, työpaikkailmoitukset ym.

*keskustelu ja ajatustenvaihto kaikkien alalla työskentelevien ja sillä jollain tavoin mukana olevien kanssa (Pitkämäki 2000, 20.)

2.1 Ympäristötekijät

Ympäristötekijät saattavat tuntua pienyrityksestä kaukaisilta tekijöiltä joihin on mahdotonta vaikuttaa. Usein vaikutus mahdollisuudet ovatkin pienet mutta muutoksiin reagoiminen saattaa olla yritykselle elintärkeää. Ympäristötekijöinä tarkastellaan yleensä taloudellista ympäristöä, sosiaalista ympäristöä sekä teknologista ympäristöä. (Pitkämäki 2000,19.)

Taloudellinen kehitys vaikuttaa tuotannontekijöiden hintaan ja kysyntään. Korkotaso ja inflaatio ovat keskeisiä taloudellisen kehityksen indikaattoreita. Korkotason muutoksen tai inflaation mahdolliset vaikutukset tulevaan liiketoimintaan kannattaa selvittää. Suhdanne- ennusteet ennakoivat lähiajan taloudellista kehitystä. (Pitkämäki 2000,19.)

Sosiaaliseen ympäristöön kuuluu mm. väestörakenteen kehitys. Väestön ikärakenteen kehityksellä on tärkeä vaikutus yritysten työvoimatilanteen kehitykseen. Myös koulutustason kehittyminen vaikuttaa tulevaan työvoimatilanteeseen ja yrityksen kannalta sopivan työvoiman saatavuuteen. Sosiaalisia tekijöitä ovat myös mm. lisääntynyt vapaa-aika ja kulutustottumusten muutokset. Sosiaaliset tekijät vaikuttavat kuluttajaryhmien rakenteeseen ja näin yrityksen asiakaskuntaan.

Teknologian kehityksellä voi olla tuntevia ja yllättäviäkin vaikutuksia. Mm. tietoliikennetekniikan kehitys, ja tiedonsiirron nopeutuminen ovat olennaisia asioita liiketoiminnassa. Korvaavien tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittyminen voivat vaikuttaa koko toimialaan.

Pienyrityksen kannalta tärkeintä on tunnistaa sellaiset muutokset joiden tiedetään todennäköisesti tapahtuvan. Yritykselle jää riittävästi aikaa varautua ja ennakoida muutoksen vaikutukset toimintaansa (Pitkämäki 2000, 38.)

2.2 Yrityksen toiminta

Yrittäjän tulee tiedostaa miten yritys tulisi jokapäiväisesti toimimaan. Tämä on tärkeää esimerkiksi jos haetaan rahoittajaa, tällöin mahdollinen tuleva rahoittaja voi arvioida onko yrittäjä todella perehtynyt asiaan vai vain maalailnut suuria.

Toiminnan kokonaisuus koostuu yrityksen tehtävistä, kehittämisestä, taloudesta, liiketoiminta-alueesta, markkinoinnista, jokapäiväisestä toiminnasta, logistiikasta ja johtamisesta. Yrityksen toimintaa ja päämääriä tukee markkinointi, tuotanto, kehittäminen, talous ja henkilöstö. Näistä yhtäkään ei voi laiminlyödä sen

vaikuttamatta yrityksen menestykseen, kaikista tulee huolehtia vaikei osaamista omasta puolesta olisikaan. (Pitkämäki 2000,11.)

2.2.1 Sidosryhmät

Yrityksen sidosryhmiksi luetaan sellaiset ryhmät, jotka ovat mukana yrityksen toiminnassa. Ilman sidosryhmiä ei ole yritystäkään. Toimintaa yrityksen ja sidosryhmien välillä voidaan kutsua eräänlaiseksi vaihtokaupaksi. (Kinkki 2001,104.)

Sidosryhmät jaetaan sisäisiin ja ulkoisiin sidosryhmiin. Sisäisiin sidosryhmiin kuuluvat yrityksen johto, henkilöstö, omistaja(t) ja kumppanit. Ulkoisiin sidosryhmiin kuuluvat esimerkiksi rahoittajat, kunnat, valtio ja tiedotusvälineet. (Pitkämäki 2000, 71.)

On kuitenkin järkevää analysoida ja kirjata vain ne sidosryhmät joilla on yrityksen sen hetkiseen tilanteeseen olennainen vaikutus (Pitkämäki 2000, 77).

2.2.2 Verkostoituminen

Viime vuosikymmenen ajan on yhtenä liike-elämää vahvimmin muuttaneena johtamisoppina ollut verkostojohtaminen. Verkostoituminen tarkoittaa aktiivista ja sosiaalista toimintaa, joka syntyy toistensa kanssa yhteistyöhön liittyneiden toimijoiden välillä. Sillä viitataan myös kehitykseen jossa yritysten aiemmin itse alusta loppuun suorittama toimintaketju pirstaloituu yhä useammin monen eri yrityksen yhteistyön varaan. Pyrkimys lisätä kapasiteetin joustamiskykyä mahdollisimman vähillä riskeillä on ollut keskeisin syy verkostoitumiseen. (Viitala 2006, 181.)

Verkostossa kärkiyritykseksi tai päähankkijaksi nimitetään sellaista yritystä, joka viime kädessä vastaa valmiin tuotteen tai palvelun ostavalle asiakkaalle tuotteen laadusta ja toimitusvarmuudesta. Alihankkijat valmistavat tuotteita tai tuotteen osia tai hoitavat joitakin työstövaiheita tai toimintoja tuotantoprosessista. Sekä

tavaroiden tuotannossa että erilaisissa palveluissa voidaan hyötyä verkostoitumisesta. (Viitala 2006, 183.)

Viitala (2006, 184) luettelee verkostorakenteen hyötyinä yritykselle muun muassa sen että se mahdollistaa kunkin verkoston jäsenen keskittymisen siihen, minkä parhaiten osaa jolloin voidaan kehittää tätä osaamista kaikilla voimavaroilla.

Näkyvä osa verkostoitumiskehitystä on ulkoistaminen. Ulkoistaminen tarkoittaa palvelun, toiminnon tai prosessin osittaista tai täydellistä hankintaa ulkopuoliselta yritykseltä. Siinä palvelujen tuottaminen organisaation sisällä korvataan ostamalla palvelut ulkopuolisilta yrityksiltä. (Viitala 2006, 187.)

2.3 Kilpailu

Sen sijaan, että yritys haaskaisi voimansa kilpailuun, sen tulisi keskittyä oman toimintansa parantamiseen. Asiakkaiden myönteinen suhtautuminen yrityksen tuotteisiin tai palveluihin ei johdu siitä, että yritys on ollut kilvassa jotain toista yritystä parempi, vaan siitä, että tuote tai palvelu on kohdannut asiakkaan ostopäätöksen syyt paremmin kuin kilpailijoiden. (Pitkämäki 2000, 42.)

Toimialan muita yrityksiä on kuitenkin seurattava koska yritys oppii menestyvistä yrityksistä ja oppii tunnistamaan toimialan menestymisen edellytyksiä (Pitkämäki 2000, 42).

Toimialan johtavista yrityksistä saa hyviä vertailupohjia, tosin vertailtavan yrityksen tulee olla todellinen kilpailija. Pieni yritys oppii toimialansa menestyvistä yrityksistä, kun se selvittää menestyksen syyt ja vertaa niitä omaan yritykseensä. Vertailun ei kuitenkaan tarvitse rajoittua vain omaan toimialaan. (Pitkämäki 2000, 42.)

2.3.1 Kilpailustrategiat

Kilpailustrategioiden avulla erottaudutaan kilpailijoista ja hankitaan kilpailuetua. Kilpailuetuna toimii esimerkiksi oman osaamisen tunteminen.

Yritysten strategia-ajattelussa vaikuttavat edelleen vahvana Michael Porterin 1980-luvun alusta lähtien kehittämät strategiaopit. Porterin klassiset perusstrategiat ovat kustannustehokkuus, differointi ja fokusointi. (Viitala 2006, 75.)

Kustannustehokkuuden strategia on kolmesta perusstrategiasta selkein. Siinä yritys pyrkii toimimaan alhaisemmilla kustannuksilla kuin muut alan yritykset. Sillä on laaja toimikenttä ja se toimittaa tuotteitaan useille asiakasryhmille. Päähuomio on hinnalla kilpailemisessa. Kuitenkin jos yritys joutuu laskemaan hintaa paljon alemmaksi kuin kilpailija, on yritys vaarassa mitätöidä edullisesta kustannusasemastaan saamansa hyödyn. (Viitala 2006, 75.)

Erilaistamisen eli differoinnin perustana on päätös keskittyä asiakkaiden yksilöllisiin tarpeisiin ja korkeaan laatuun. Tunnusomaista differoinnille ovat lyhyet valmistussarjat ja korkeat hinnat. Tämä strategia ei kuitenkaan tuo kilpailukykyä massamarkkinoilla. Differoivan yrityksen tarkoituksena on pyrkiä olemaan alallaan jossain suhteessa ainutlaatuinen. (Viitala 2006, 75.)

Keskittämistä eli fokusointia harjoittaa esimerkiksi yritys, joka toimittaa laivan tai paperikoneen tilaustuotantona. Yritys keskittyy kapeaan osaan markkinoita, tällaista yritystä kutsutaan niche- yritykseksi. Tällaisen yrityksen tavoite on paras osaaminen omilla markkinoillaan. (Viitala 2006, 76.)

2.3.2 Kilpailuetu

Kilpailuetu on kilpailustrategian ydin: missä yritys on parempi kuin kilpailijansa. Kilpailuetu on suhteellista paremmuutta, ylivoimaista osaamista. (Viitala 2006, 381.)

Yrityksen on tärkeää oppia tunnistamaan oma kilpailuetunsa ja pyrkiä kehittämään sitä. Kilpailuetu kasvaa kehittäessä kilpailijoiden heikkouksista omia vahvuuksia. Perustettavan yrityksen aloittajan tulee olla tietoinen omasta kilpailuedustaan. Suurena apuna toimii tieto markkinoiden keskeisistä trendeistä. Lapsikin

ymmärtää, että uuden yrittäjän elämä on luultavasti hauskempaa kasvavassa bisneksessä kuin kypsillä markkinoilla. (Puustinen 2004, 49.)

Potentiaalisten asiakkaiden lisäksi yrityksen on tunnistettava myös kaikki kilpailijansa. Eri toimialoista aloittava yrittäjä saa tietoa muun muassa kauppa- ja teollisuusministeriön kotisivujen toimiala-analyyseistä. (Raatikainen 2006, 91.)

2.4 Asiakkaat

Pienyritykset uskovat usein, että periaatteessa kaikki ovat sen asiakkaita. Ja vaikka yritys ymmärtäisikin, etteivät sen voimat riitä kaikkien mahdollisten asiakkaiden tavoittamiseen, asiakkaiden tietoinen valinta jää turhan usein tekemättä. Asiakasryhmittely on kuitenkin useimpien pienyritysten ehdoton menestymisen lähde. Lähes rajattomasta ihmisjoukosta on osattava valita itselle myönteisimmät asiakasryhmät ja yksittäiset asiakkaat, joiden odotuksiin vastaamiseen koko liiketoiminta keskitetään. (Pitkämäki 2000, 51.)

Yrityksen, että asiakkaan, on syytä miettiä kumpi on tärkeämpää: voiton maksimointi jokaisessa yksittäisessä kaupassa vai riittävä kannattavuus pitkällä ajanjaksolla. (Pitkämäki 2000,52) Yritystä perustettaessa tavoitteena onkin saavuttaa kannattavuutta. Perustajan tulee perehtyä asiakasvalintoihin. Myös asiakasmäärät aiheuttavat pohdintaa. Pienyrittäjälle liian pieni asiakasmäärä voi olla riski, joskaan suuri määräkään ei ole sen helpompaa. Yrittäjän tulee tiedostaa resurssinsa. Aloittaessa yritystä perustaja tulee herkästi haalineensa jopa liikaa asiakkaita, jolloin tae asiakkaiden pysyvyydestä voi horjua. Löytäessään balanssin asiakasmäärissä, pienyrittäjä voi saavuttaa kannattavuuden, joka toimeksiantajalla onkin tähtäimessä.

Asiakassuhteiden ja asiakkuuksien hoitaminen on määrätietoista kehittämistä, seurantaa ja ohjausta. Asiakassuhteiden hallinta perustuu asiakkaan tarpeista lähtevään elinkaariajatteluun, jossa keskeinen tavoite on asiakassuhteen jatkuvuus ja syveneminen.(Viitala 2006: 93.)

2.5 Toimialan kuvaus

Luodakseen toimivan strategian, yrityksen on kuvattava aluetta, jossa liiketoiminta tapahtuu ja jossa tapahtuvat muutokset vaikuttavat välittömästi yrityksen toimintaan. Joskus kannattaa unohtaa normaalit toimialan rajat sillä sivuavien toimialojen tarkastelu voi tuoda esiin hyvinkin ratkaisevia uusia näkymiä. (Pitkämäki 2000, 25.)

Toimiala ja siinä toimivat yritykset muodostavat ketjun tai verkoston, jossa jokainen lisää oman arvonsa liiketoimintaan. Jokainen yritys on omalla osuudellaan sen prosessin osa, joka huipentuu asiakkaaseen ja hänen toimialalta saamaansa arvoon. Oma sijainti toimialalla löytyy vähitellen, kokemusten, erehdysten, onnistumisten ja omien vahvuuksien tunnistamisen kautta. (Pitkämäki 2000, 25.)

Pienyrityksen menestyminen perustuu kahteen perusasiaan: hyviin suhteisiin ja hyvin tehtyyn työhön. Lisäksi sen on kehitettävä myös muita menestymisen edellytyksiään. Tarkastelemalla toimialansa vaihetta ja piirteitä, yritys saa tietoa niistä edellytysten painopisteistä, joihin sen tulee suunnata vähäisiä voimavarojaan. (Pitkämäki 2000, 27.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA TAVOITTEET

Yrittäjäksi ryhtymisen motiivit saattavat olla hyvinkin erilaisia. Joku haluaa itsenäisyyttä ja riippumattomuutta, joku haluaa ansaita enemmän ja joillekin on tärkeää olla oman itsensä herra. Olipa yrittäjäksi ryhtymisen syy mikä tahansa, tärkein perustamisen taustalla oleva lähtökohta on kuitenkin oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi. (Holopainen 2008, 17.)

Yrityksen perustaminen tapahtuu eräänlaisena prosessina, joka alkaa yritysideoon kypsyä ja päättyy käynnistämävaiheeseen, jonka aikana yritys perustetaan. Yrityksen perustaminen ja toiminnan käynnistäminen edellyttävät yrittäjältä monipuolisia tietoja yritystoiminnan eri osa-alueilta samoin kuin itsensä ja yrittäjäominaisuuksiensa tuntemista. (Holopainen 2008, 17.)

3.1 Yrittäjän valmiudet

Yrittäjää kuvataan usein ihmisenä, joka hallitsee omaa elämäänsä. Itsenäiseltä yrittäjältä vaaditaan hyvää elämän hallintaa ja oma-aloitteisuutta. Tärkeänä yrittäjäominaisuutena voidaan pitää myös kykyä tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa. Yrittäjän täytyy olla kiinnostunut ihmisistä ja pystyä kommunikoimaan heidän kanssaan. (Raatikainen 2006, 21.)

Yrittäjäksi aikovan on osattava arvioida omia mahdollisuuksiaan toimia yrittäjänä. Oman yritysideoon elinkelpoisuuden arvioinnin lisäksi on tarkkailtava myös omaa tietämystään yrityksen jokapäiväisestä pyörittämisestä. Myös taloudelliset resurssit asettavat aloitusvaiheessa omat rajoitteensa. Yrityksen perustaminen on kasvamis- ja kehittämisprosessi, jonka aikana yrittäjän on harjoitettava tarkkaa itsetutkiskelua. On hyvä hyödyntää myös ulkopuolisia asiantuntijoita ja puolueettomia keskustelukumppaneita. (Holopainen 2008, 19–21.)

Yrittäjän tausta on yksi merkittävä tekijä. Kun oma tausta, henkilötiedot ja elämäntilanne ovat suotuisat yrittäjyyden aloittamiseen, on päätettävä jatkaako

työuraa toisen palveluksessa vai aloittaako yritystoiminnan. Yrittäjäksi ei ole syytä ryhtyä, jos vähänkin epäilee omia kykyjä ja haluja. (Raatikainen 2006, 20–23.)

3.2 Liike-idea ja toiminta-ajatus

Liikeidea määrittelee yrityksen oman erityisen tavan tehdä toiminta-ajatuksen mukaista liiketoimintaa ja tulosta. Se kertoo minkälaisia tuotteita tai palveluja yritys tarjoaa, mille asiakkaille ja asiakasryhmille ne kohdistetaan, millä tavalla yritys toimii ja millaista imagoa ja mainetta asiakkaiden mielissä tavoitellaan. Liikeideassa huomion kohteena ovat asiakkaat, yrityksen tuotteet ja kilpailuedut. (Viitala 2006, 51.)

Liikeidea on sitä kirkkaampi, mitä täsmällisemmin yritys pystyy vastamaan kolmeen peruskysymykseen

1. Kenelle halutaan myydä?
2. Mitä myydään?
3. Miten toimitaan?

Ensimmäinen kysymys edustaa asiakasnäkökulmaa ja vastaus siihen kertoo, keille ja mihin tarpeeseen tuotetta tai palvelua tuotetaan. Toinen kysymys edustaa tuote- ja palvelunäkökulmaa ja vastaus siihen kertoo, mitä tuotteita tai palveluita tuotetaan erilaisille asiakkaille. Kolmas kysymys hakee henkilöstönäkökulmaa, siinä etsitään vastausta kysymyksiin kuinka toimintaa johdetaan, organisoidaan ja prosessoidaan. (Viitala 2006, 51.)

3.3 Yhtiömuodon valinta

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet tekijät. Keskeisimpänä näistä voidaan kuitenkin pitää yrittäjän henkilökohtaiseen päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyviä kysymyksiä. Kussakin tapauksessa on erikseen tutkittava, mikä on sopivin ja tarkoituksenmukaisin yritysmuoto uudelle yritykselle. Valintaan vaikuttavat muun muassa perustajien lukumäärä, pääomien tarve, toiminnan joustavuus ja yrityksen verottaminen. (Holopainen 2008, 177.)

Yritysmuodot jaetaan kahteen pääryhmään: **henkilöyrytyksiin** eli toiminimiin, avoimiin ja kommandiittiyhtiöihin ja **pääomayrytyksiin** eli osakeyhtiöihin ja osuuskuntiin. Keskeisin ero näiden kahden välillä on, että henkilöyrytyksissä yrittäjät vastaavat henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen veloista, kun taas pääomayrytyksissä vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen. (Viitala 2006, 65.)

Verottaja kohtelee eri yritysmuotoja verotuksellisesti eri tavalla, siksi on tärkeää selvittää perusteellisesti verotusasiat yritysmuotoa valittaessa. (Kinkki 2001, 57.)

3.3.1 Toiminimi

Toiminimi on helpoin, halvin ja suosituin yritysmuoto. Toiminimen voi perustaa luonnollinen henkilö, joka aikoo ryhtyä ammatin- tai liikkeenharjoittajaksi. Toiminimen perustaminen vaatii ilmoitusta kaupparekisteriin, joka on käytännössä helppo homma, sillä yrittäjän täytyy ilmoittaa ainoastaan toiminimen nimi, toimiala ja yhteystiedot. Toimialoja kannattaa ilmoittaa mahdollisimman paljon, jottei asiaan tarvitse tehdä muutosta myöhemmin. Laki ei vaadi toiminimeltä euroakaan pääomaa eikä siihen kohdistu tilintarkastusvelvollisuutta. (Puustinen 2004, 99.)

Yksityisessä toiminimessä yrittäjä tekee itse kaikki päätökset, joten toiminta on nopeaa ja joustavaa. Voitonjako on myös tärkeä yritysmuodon valinnan peruste. Yksityistä toiminimeä käyttävä yrittäjä saa yrityksen tuottaman voiton itselleen, mutta vastaa yksin myös tappiosta. (Raatikainen 2006, 75.)

3.3.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö (ay) on henkilöyhtiö, joka kuitenkin vaatii vähintään kaksi perustajaa. Voitot jaetaan työpanosten mukaisessa suhteessa. Yrittäjät hallitsevat avointa yhtiötä yhdessä ja vastaavat henkilökohtaisesti yhtiön veloista. Heitä nimitetään vastuunalaisiksi yhtiömiehiksi. Avoin yhtiö on haastava yhtiömuoto, koska päätökset edellyttävät yksimielisyyttä. (Puustinen 2004, 100.)

Avoin yhtiö ei tällä hetkellä sovi toimeksiantajan tilanteeseen, mutta tulevaisuudessa yhtiökumppania halutessaan Avoin yhtiö voisi olla hyvä ratkaisu. Etenkin jos yhtiökumppani löytyy läheltä ja on luotettava.

3.3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiitti yhtiö (ky) muistuttaa avointa yhtiötä, mutta yhdellä merkittävällä poikkeuksella: avoimen yhtiön yhtiömiehet ovat tasavertaisia, kun taas kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä. Vähintään yksi henkilö on vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. (Puustinen 2004, 101.)

Äänetön yhtiömies sijoittaa yhtiöön pääomaa, mutta ei vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan sen vastuista, hän ei myöskään osallistu yhtiön päätöksentekoon. Äänettömältä yhtiömieheltä edellytetään rahallista panosta, kun taas vastuunalaiselle riittää pelkkä työpanos. (Puustinen 2004, 101.)

3.3.4 Osakeyhtiö ja osuuskunta

Suomessa on kaksi osakeyhtiömuotoa: yksityinen osakeyhtiö ja julkinen osakeyhtiö. Molemmat yhtiömuodot ovat osakkeen omistajistaan erilisiä oikeushenkilöitä rekisteröimisestään lähtien. Yksityisen osakeyhtiön vähimmäisosakepääoma on 2 500 euroa ja julkisen osakeyhtiön 80 000 euroa. Osakeyhtiön keskeisempiä tunnusmerkkejä on osakkeenomistajien rajoitettu vastuu yhtiön velvoitteista. (Villa 2007, 59.)

Osuuskunnan perustajia tulee olla vähintään kolme. Perustajat voivat olla luonnollisia henkilöitä tai oikeushenkilöitä. Osuuskunta päättää osuusmaksun suuruudesta itse. Osuuskunnan jäsenet eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa osuuskunnansitoumuksista. (Holopainen 2008, 210.)

3.4 Tavoitteiden asettelu

Ennen kuin yritys täydentää liikeideansa ja miettii millä yksityiskohtaisilla keinoilla se aikoo hallita liiketoiminta-alueitaan, sen on päätettävä tavoitteistaan. Tavoitteet ovat mittareita joiden seuraaminen osoittaa onko strategia toteutunut tai kuinka hyvin se on toteutumassa. Tavoitteiden tulee olla riittävän yksinkertaisia mutta selkeitä. Keskeisimmät ja useimmiten pienille yrityksille riittävät tavoitteet liittyvät muun muassa: maksuvalmiuksiin, voittoon, kannattavuuteen, tuottavuuteen, imagoon, osaamisen lisääntymiseen ja innostukseen. (Pitkämäki 2000,103.)

Jos yrittäjälle riittää turvattu toimeentulo ja oman perheen elättäminen, yrityksen kasvu voi olla tasaisempaa. Se rajaa vastaavasti myös tavoitteet. Tällöin myös tuloslaskelman rakentaminen lähtee siitä, kuinka paljon yrittäjän on kuukaudessa ansaittava, jotta toimeentulo olisi riittävä. Muut tuloslaskelman eri osat ja liikevaihdon määrä määräytyvät tavoitellun toimeentulon mukaisesti. (Pitkämäki 2000, 104.)

3.4.1 Strategia

Yritystoiminnassa strategialla tarkoitetaan yrityksen toimintaan liittyviä periaatteita, joiden varassa se aikoo menestyä asiakasmarkkinoilla ja selviytyä kilpailussa. Strategialle on olemassa monenlaisia määritelmiä. Sen on sanottu olevan yrityksen valitsema suunta sekä valitun suunnan vaatimat pelisäännöt, päätökset ja menettelyt muuttuvassa toimintaympäristössä. (Viitala 2006, 69.)

Strategia voidaan nähdä myös johdonmukaisena toimintamallina, tapana toimia. Eräs yksinkertaisimmista määritelmistä strategialle on, että se on keinovalikoima eli tekoja tai yksittäinen hanke tai teko. Strategia helpottaa käytännön työtä ja resurssien suuntaamista, kun kaikilla on tiedossa yhteiset tavoitteet ja keinot. (Viitala 2006, 69.)

3.4.2 Visio

Visio kertoo millainen yrityksen ajatellaan olevan tulevaisuudessa. Vision määrittelyssä tarvitaan strategista ajattelua eli kykyä käyttää mielikuvitusta, mennä tavanomaista analyysiä syvemmälle ja haastaa ensimmäisenä mieleen tulevat, ilmeisimmät vaihtoehdot. Visio on näkyväksi tehty eli ääneen lausuttu ja usein myös muistiin kirjoitettu tahtotila, tulevaisuuden kuva. (Viitala 2006, 70.)

Visiota tarkentavat ja konkretisoivat päämäärät ja tavoitteet, jotka määritellään kullekin toiminnan osa-alueelle. Päämäärät ilmaistaan yleisemmällä tasolla kuin tavoitteet jotka ovat mitattavia. Yhtä päämäärää tarkennetaan yleensä usealla tavoitteella. (Viitala 2006, 70.)

Yksin toimiva yrittäjä voi saada visiosta tarvittavaa uskon vahvistusta (Viitala 2006, 70). Toimeksiantajan tulee ajatella yritystään tulevaisuudessa, millainen yritys voisi tulevaisuudessa olla. Visio on toimeksiantajalle kuin ”maali” johon tähdätä. Ilman visiota yrityksen toiminta voi jämähtää paikoilleen tai ajautua virran mukana ilman sen suurempia tavoitteita.

3.5 Toimintasuunnitelmat

Toimintasuunnitelmien avulla saadaan selville millaisiin toimenpiteisiin kannattaa ryhtyä asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi. Toimintasuunnitelmien selkeyden kannalta kannattaa ne jakaa toiminnan eri osa-alueille. Taloussuunnitelma on yksi yritystoiminnan tärkeimpiä ja käytetyimpiä suunnitelmia.

3.5.1 Markkinointisuunnitelma

Jos asiakkaita on liian vähän, ongelma täytyy analysoida nopeasti. Usein vika ei ole hinnassa vaan markkinoinnissa. Hinnan pudottaminen on sulaa hulluutta, jos markkinointi on mitä sattuu tai ei mitään. Hintapyyntö ei joudu todelliseen testiin, jos asiakkaat eivät tunne yrityksen olemassaoloa. Heikko tunnettuus johtuu siitä,

ettei yrittäjällä ole ollut aikaa markkinointiin ja viestintään eli firman tunnetuksi tekemiseen. (Puustinen 2004, 176.)

Markkinointi on halpaa ja helppoa, kun pelataan lilliputtien sarjassa. Suoramarkkinointi on tehokkain keino asiantuntijayrittäjälle. Pieni palveluyritys pärjää kohdistamalla vähäiset markkinointipanoksensa niihin tiedotusvälineisiin, joita yrityksen mahdolliset asiakkaat seuraavat. Markkinointi on asiakkaaseen vaikuttamista, myynnin pohjustamista ja petaamista. Markkinointia on myös asiakkaan palveleminen erilaisissa tilanteissa. (Puustinen 2004,177.)

3.5.2 Tuote- ja palvelusuunnitelma

Yritystoiminnan perusta on tuote tai palvelu, jota joku haluaa ostaa. Aloittava yritys saattaa menestyä jonkin aikaa jo yhdenkin hyvän tuotteen myynnillä. Minkään tuotteen elinkaari ei kuitenkaan kestä ikuisesti, ja siksi yrityksen pitää löytää uusia tuotteita, jotka ovat erilaisia ja mieluiten parempia kuin kilpailijoiden tuotteet. Jatkuva tuotteiden ja palveluiden kehittäminen kuuluu usein luonnollisena osana yritystoimintaan, eikä sitä monissa yrityksissä erotella sen kummemmin. (Viitala 2006,155.)

Palvelujen hinnoittelussa voidaan puhua kolmesta hinnoittelun pääperusteesta, jotka ovat kustannusperusteinen hinnoittelu, markkina-, kilpailu- ja asiakasperusteinen hinnoittelu sekä omat päämäärät ja tavoitteet hinnoittelun perusteena. (Sipilä 2003, 57.)

3.5.3 Henkilöstösuunnitelma

Yrityksen menestys on yrityksessä työskentelevien ihmisten varassa. Kun puhutaan yrityksen menestystuotteista ja strategioista, innovatiivisuudesta, muutoskyvystä ja oppimisesta, kiertämätön tosiasia on se, että ne ovat aina ihmisten toiminnan tulosta. (Viitala 2006, 220.)

Henkilöstö suunnitelma koostuu joukosta henkilöstöön liittyviä linjauksia. Siinä määritellään, kuinka yritys aikoo huolehtia siitä, että valittua liiketoimintastrategiaa

on toteuttamassa juuri oikeanlainen joukko ihmisiä. Siinä määritellään henkilöstövoimavaroja koskevat määrälliset ja rakenteelliset tavoitteet sekä osaamiseen ja hyvinvointiin liittyvät tavoitteet. Siinä myös päätetään, millaisin keinoin ja millä aikataululla tavoitteet aiotaan saavuttaa. (Viitala 2006, 221.)

3.5.4 Talous- ja rahoitussuunnitelma

Terve talous on yrityksen hengissä pysymisen ehto. Taloudellinen tila on myös pettämätön mittari yrityksen toiminnan onnistumisesta. Talouden ongelmat ovat aina hälytysmerkkejä, joiden varassa tiedetään ryhtyä ratkomaan ongelmia tai kehittämään toimintaa. (Viitala 2006, 294.)

Talousohjaus on yritysjohton keskeisin keino varmistua liiketoiminnan elinkelpoisuudesta ja taloudellisesta menestymisestä. Yksinkertaistettuna; mikään yritys ei pysy pystyssä, jos se tuottaa vähemmän kuin kuluttaa. Talousohjauksella tarkoitetaan kaikkia niitä toimenpiteitä, joita yrityksessä tehdään, jotta yrityksen taloudelliset tavoitteet saavutettaisiin. (Viitala 2006, 294.)

Pysyäkseen elinkelpoisena, yrityksen tulisi saavuttaa neljä taloudellista tavoitetta: kannattavuus, tuottavuus, maksukyky ja vakavaraisuus (Viitala 2006,294).

Talouden suunnittelu perustuu erilaisille laskelmille: Suunnittelulaskelmien tehtävä on auttaa yritysjohtoa suunnitelmien teossa ja vaihtoehtojen valinnassa. Tavoitelaskelmat ovat numerollisten tavoitteiden asettamista toiminnalle. Tarkkailulaskelmien avulla seurataan asetettujen tavoitteiden toteutumista, eli niiden avulla saadaan selville, kuinka hyvin asetettuun tavoitteeseen on päästy. (Viitala 2006, 299.)

Budjetti on tärkeä osa taloussuunnitelmaa. Sen avulla tähdätään tavoitteeksi asetettuun taloudelliseen tulokseen. Ensinnäkin sillä budjetilla annetaan toiminnalle selkeät ja realistiset tavoitteet. Toiseksi se on apuväline toiminnan seurannassa. Toteutuneen vertailu budjetoituun paljastaa myös toiminnan poikkeamia tai suunnittelun heikkouksia, mikä antaa suuntaviivoja niiden kehittämiseen. (Viitala 2006, 307.)

3.6 Riskienhallinta

Riskienhallinnalla on perinteisesti tarkoitettu prosessia, jonka avulla yritystä uhkaavia vaaroja voidaan torjua ja niistä aiheutuvia menetyksiä minimoida. Riskienhallintaa voidaan tarkastella joko suppeana tai laajennettuna ajattelu- ja toimintatapana sen mukaan, millaiset riskit saatetaan tämän toiminnan piiriin. Perinteinen, suppea määrittely kattaa vahinkoriskipohjaisen riskienhallinnan. Modernin, laajemman määrittelyn mukaan riskienhallinta ulottuu yrityksen kaikkien riskien suojaamiseen. (Suominen 2003, 27.)

Riskien hallintamenetelmiä ovat: riskin välttäminen, riskin pienentäminen, riskin siirtäminen, riskin ottaminen ja riskiin varautuminen (Viitala 2006, 344).

Nykyään monet tahot tarjoavat erilaisia riskienhallinta palveluita. Pienyrityksen työkaluiksi sopivat esimerkiksi internetistä helposti saatavilla olevat ilmaiset riskienhallinnan työkirjat.

Esimerkiksi Pohjolan internet sivuilla on riskien hallinnan työkirja. Työkirja löytyy osoitteesta www.pohjola.fi ja on ladattavissa ilmaiseksi. Toimeksiantajan on helppo hyödyntää tällaisia palveluita, koska ne ovat helposti saatavilla ja maksuttomia. Jos halutaan käyttää riskienhallinnan ammattilaisia, se vaatii jo suurempia investointeja.

Toimeksiantaja on perustamassa pk-yritystä, ja mitä pienempi yritys sitä haavoittuvampaa sen toiminta voi olla. Yksi tärkeä haaste toimeksiantajalle olisikin turvaat yrityksen toiminnan häiriöttömyys sekä varmuus. Riskienhallinnan tulee olla osa jokapäiväistä toimintaa. Tämä ei vaadi toimeksiantajalta erityistä riskienhallinnan osaamista, kunhan yrityksellä on oikea asenna ja aktiivinen ote.

4 PERUSTETTAVA IV-ALAN YRITYS

Mahdollisesti perustettavan yrityksen toimialueena tulisi toimimaan yrityksen lähialue, johon kuuluu Laihia, Vaasa, Isokyrö ja Vähäkyrö. Yrityksen toimialana toimisi IV-ala, joka käsittää ilma ja vesi- alan korjaukset ja asennukset. Asiakspiiri tulisi olemaan laaja toimialansa ansiosta. Yrityksellä tulisi olemaan myös useita kilpailijoita, joten yrittäjän olisikin tärkeää miettiä omia kilpailuetujaan. Yritystä perustettaessa tämän työn tietoja voitaisiin hyödyntää, olisi ajankohta sitten läheinen tai myöhemmin tulevaisuudessa.

4.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamiseen liittyy useita asioita, uuden yrittäjän täytyy miettiä ja hioa liikeideaansa, pohtia omia valmiuksiaan, käydä läpi yrityksen toimintaympäristöä, ajatella tulevia asiakkaita, miettiä kilpailua sekä useita muita seikkoja. Hyvän taustan pohdittuaan, tulevan yrittäjän täytyy myös ajatella yrityksen perustamiseen liittyviä konkreettisia seikkoja, kuten esimerkiksi yhtiömuodon valintaa.

Liikeideasta on hyvä lähteä liikkeelle ja tulevan yrittäjän kannattaa myös pohtia omia vahvuuksiaan ja yrittäjäksi ryhtymisen syytä. Kun taustat on selvitetty ja ollaan valmiita ottamaan askel eteenpäin, tulee esille yrityksen perustamiseen liittyvät konkreettiset seikat. Tärkeitä lähtökohtia toimeksiantajalle on miettiä valmiiksi yhtiömuodon valintaa sekä rahoitusta.

Toimeksiantaja on työskennellyt toimialalla jo vuosia, sekä isommissa että pienemmissä yrityksissä. Tällä hetkellä hän työskentelee pk- yrityksessä. Toimeksiantajan halu ryhtyä yrittäjäksi on vahvasti liitoksissa toimialaan. Rakennusalalla on hyvin yleisesti pk- yrityksiä. Toimeksiantaja haluaisikin työllistää itse itsensä ympäri vuoden. Toimeksiantajan aikaisemmat työpaikat ovat myös mahdollistaneet itsenäistä työskentelyä ja työskentelyä useilla asiakkailla, yritysasiakkaista yksityisasiakkaisiin.

4.1.1 Yrittäjän valmiudet

Yrityksen perustajalla on toimialaan tarvittava ammatillinen koulutus ja työkokemusta pk-yrityksistä. Toimeksiantaja on suorittanut talotekniikan perustutkinnon. Toimeksiantaja on kouluttautunut alalle sekä hankkinut lisäkoulutusta vuosien mittaan. IV- alalla kuten muillakin aloilla on tärkeää hankkia lisäkoulutusta ja päivittää tietojaan. Myös uudet lait ja asetukset vaativat uusien asioiden opiskelua.

Toimeksiantaja on suorittanut erilaisia kursseja alaansa liittyen, joista osa on lain vaatimia kursseja jotka oikeuttavat erilaisiin työskentelytapoihin, kuten esimerkiksi tulityökurssi. Tulityökurssin käytyään ja kokeet läpäistyään, suorittaja saa oikeuden suorittaa tulitöitä, muun muassa hitsausta. Myös erilaiset yritysten, etenkin alihankkijoiden järjestämät koulutukset asennuksiin liittyen ovat suosittuja. Tällaiset kurssit ovat usein myös yksi alihankkijoiden markkinointikeinoista.

Toimeksiantaja on työskennellyt toimialan yrityksissä vuodesta 2001 alkaen. Aluksi toimeksiantaja työskenteli pk-yrityksessä, jonka jälkeen hän siirtyi työskentelemään isompaan ilmastointialan Osakeyhtiöön. Toimeksiantaja työskenteli vuosia isommassa yhtiössä, jonka jälkeen hän siirtyi ilmastointialan pk-yritykseen sekä työskenteli freelancerina vuoden ajan. Tällä hetkellä toimeksiantaja työskentelee LV- alan pk-yrityksessä, joka kahden omistajan lisäksi työllistää toimeksiantajan. Työskentely LV- alalla kouluttaa toimeksiantajaa ja mahdollistaa tulevaisuudessa työskentelyn IV alan lisäksi LV alalla. IV- ala käsittää ilmastointi ja vesityöt, kun LV- ala taas lämpö- ja vesityöt. Toimeksiantajalla on tulevaisuudessa mahdollisuus lisätä IV- yrityksensä tarjontaan myös L(ämpö) työt, jolloin yritys olisi LVI-alan yritys.

Toimeksiantajan työhistoria kattaa siis toiminnan sekä suuressa että pienemmissä alan yrityksissä. Tällä hetkellä kuten myös jo aiemmin toimeksiantaja työskentelee pienessä pk-yrityksessä, jonka ansiosta toimeksiantajalla on lähikokemusta yrittäjän työstä. Koska tämän hetkinen työpaikka ei työllistä omistajien lisäksi kuin toimeksiantajan, on toimeksiantajalla hyvä keino hankkia kokemuspohjaa yrittäjän työstä.

Toimeksiantajan halu ryhtyä yrittäjäksi on kasvanut parin vuoden ajan, kokemus työskentelystä pienyrittäjillä on vahvistanut toimeksiantajan halua työllistää itse itsensä. Toimeksiantaja on työskennellyt vuosien aikana usein itsenäisesti sekä yritys- että yksityisasiakkailla. Kokemus itsenäisestä työskentelystä toimii myös yhtenä positiivisena seikkana yrittäjäksi haluavalle.

Viime vuonna toimeksiantaja työskenteli alalla freelancerina, joten hyppy yrittäjäksi ei ole täysin hyppy tuntemattomaan. Toki yrittäjänä tulee erilaisia käytännön seikkoja vastaan, mutta toimeksiantajalla on hyvät valmiudet yrittäjäksi ja hyvin kokemusta kyseisestä toimialasta.

4.1.2 Yrityksen toiminta-ajatus ja liikeidea

Toimeksiantajan tarkoituksena on perustaa yritys joka kattaa IV-alan työt ja palvelut. Yrityksen toimintaan kuuluisivat esimerkiksi toimialaan liittyvät korjaukset ja uusien laitteiden asennukset. Ilmastointiala on laaja, jolloin yrityksellä on mahdollisuus ottaa asiakkaikseen sekä yksityisiä että yritysasiakkaita. Tällä hetkellä toimialan yhtenä trendinä on uusien ilmastointilaitteiden asennus, yhä useampi omakotitalorakentaja haluaa esimerkiksi ilmanvaihtopumpun, joita asennetaan myös vanhempiin rakennuksiin. Ilmanvaihtopumppujen asennus on suosittua myös yritysasiakkaiden keskuudessa. Yrityksen asiakspiiri tulisi olemaan laaja, koska toimiala ei suuresti rajoita asiakasryhmää. Asiakkaina voi olla sekä vasta rakentajia kuin jo vanhempien rakennuksien omistajia. Asiakkaat voivat olla yksityishenkilöiden lisäksi myös yrityksiä.

Yrityksen toimialaan kuuluisi lähinnä ilmastointityöt, asennukset, korjaukset sekä suunnittelut. Toimeksiantaja on myös miettinyt mahdollisuutta laajentaa toimialaansa siten, että se käsittäisi LVI- alan. Toimeksiantajalla on jo työkokemusta LVI-alasta, mutta olisi tärkeää hankkia lisää koulutusta.

Rakennusalalla toiminta on jokapäiväistä ja ympärivuoden toimivaa. Toimeksiantajan tavoite olisikin taata itselleen ympärivuotinen työllisyys. Yritys ei tule tarvitsemaan toimitiloja, mutta varastotila olisi erittäin tärkeä. Toimeksiantaja

kuitenkin tarvitsee työkaluja, asennuslaitteita sekä osia, joita käyttäisi päivittäin. Yksi tärkeä asia toimeksiantajalle olisi työauto, koska toimeksiantaja tarvitsee työskentelyynsä niin paljon erilaisia välineitä, tulee toimeksiantajalla olla mahdollisuus kuljettaa välineistöä jatkuvasti mukanaan. Yritys sijaitisi Laihialla ja yrityksen toiminta-alue tulisi käsittämään Laihian, Vaasan, Isokyrön, ja Vähäkyrön. Tarvittaessa toiminta-alueita voitaisiin laajentaa käsittämään esimerkiksi Seinäjoen. Vaasan ympäristössä esimerkiksi Mustasaarella olisi ruotsin kielen taito tarpeen. Toimeksiantaja on aikoinaan opiskellut lukiossa, joten hänellä on jonkinasteista ruotsin kielen tuntemusta. Työskentely Vaasan alueella onkin kasvattanut toimeksiantajan kielitaitoa.

Perustettavan yrityksen asiakasta ei voida kuvailla yleisesti, koska asiakaspiiri tulee olemaan laaja ja kattaa esimerkiksi eri ikäryhmiä ja sekä uusia että jo aiemmin rakentaneita ja remontoivia asiakkaita., sekä yksityis- että yritysasiakkaita. Tosin toimeksiantajan on hyvä hyödyntää tämän hetkisiä markkinoita toiminta-alueellaan, joka tarkoittaa sitä, että kohdentaa mainontaansa nuorempiin asiakkaisiin, koska yrityksen toiminta-alueella etenkin nuoret perheet rakentavat tai remontoivat paljon. Tällöin asiakas esimerkkinä voidaan pitää nuorta paria jolla on mahdollisesti myös lapsia. He voivat olla joko uudisrakentajia tai ovat ostaneet vanhemman kohteen ja tarvitsevat toimeksiantajan palveluita remontin yhteydessä.

Toimeksiantaja tarjoaa asennusten ja korjausten lisäksi apuaan myös talonrakennuksen alkuvaiheessa jolloin suunnitellaan ilmastointiin liittyviä seikkoja.

4.1.3 Yhtiömuodon valinta

Yhtiömuotoa valitessaan kannattaa tutustua eri vaihtoehtoihin ja vertailla niitä keskenään. Tässä työssä käytiin läpi vaihtoehtoja toiminimestä osuuskuntaan. Yrityksen perustaja on jo aiemmin miettinyt yhtiömuodokseen toiminimeä, joka näyttäisikin olevan sopivin vaihtoehto toimeksiantajalle hänen tilanteessaan. Toimeksiantaja on perustamassa yritystään yksin ja kyseessä on pienimuotoinen liiketoiminta. Tällöin valinta vaikuttaa sekä järkevältä että edulliselta vaihtoehdolta.

Toiminimen hankkiessaan toimeksiantajan tulee täyttää ja lähettää hakemus. Toiminimi on hyvä valinta toimeksiantajalle, esimerkiksi siitä syystä, että hän aikoo perustaa yrityksensä yksin.

Toiminimeä anoessaan toimeksiantajan kannattaa merkitä toimialoihseen ennemmin liikaa kuin liian vähän vaihtoehtoja. Toimeksiantaja aikoo aloittaessaan toimia IV- alalla, mutta on harkinnut myös laajentamista LVI-alaan. Tämä tarkoittaa sitä, että toimeksiantajan kannattaa merkitä toimialoihseen myös lämpöön liittyvät asennukset ja korjaukset.

Toiminimen alla toimiessaan toimeksiantaja voi huolehtia täysin itse kirjanpidostaan. Tosin olisi kuitenkin suositeltavaa hankkia ulkopuolinen kirjanpitäjä, koska toimeksiantajalla ei ole suurempaa kokemusta kirjanpidosta ja myös kirjanpidon vaatima aika voi viedä liikaa osuutta toimeksiantajan resursseista.

Ammatinharjoittaja voi halutessaan pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, mutta kirjanpitolain säännökset koskevat soveltuvin osin myös häntä. Hänen tulee mm. merkitä kirjanpitoonsa maksetut menot, korot ja verot sekä saadut tulot samoin kuin tavaroiden ja palvelusten oma käyttö (kirjanpitolaki 7:2 §). Ammatinharjoittajan tilikausi on aina kalenterivuosi. Jos kirjanpito on kahdenkertainen, tilikausi voi poiketa kalenterivuodesta (Viitattu 3.5.2010 <http://www.ytj.fi/1631/1612/1650>).

Yritystoiminnan aloittaminen liikkeen- ja ammatinharjoittajana on nopeaa; perustamiseen kuuluu vain ilmoitus kaupparekisteriin ja verohallinnolle. Ilmoitus tehdään antamalla lomake Y3 Patentti- ja rekisterihallinnon sekä verohallinnon yhteiseen Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Jos yrityksen toimiala on sellainen, että elinkeinonharjoittamiseen ei tarvita erityistä lupaa, toiminnan voi yleensä aloittaa heti kun perustamisilmoitus (Y3) verohallinnolle ja kaupparekisterille on tehty. Ennen toiminnan aloittamista liikkeen- ja ammatinharjoittajan kannattaa avata yritystoiminnan rahaliikennettä varten erillinen pankkitili, järjestää kirjanpitoasioiden hoito, ottaa tarvittavat vakuutukset ja järjestää muut mahdolliset asiat. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä [Viitattu 3.5.2010].)

4.2 Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät

Perustettavan yrityksen toiminta-alue kattaa laajan määrän asiakkaita mutta siten myös kilpailijoita. Yrityksen menestymistä helpottaa keskittyminen omaan toimintaan, mutta on kuitenkin syytä tuntea kilpailijansa ja tarkkailla heidän toimintaansa.

Koska toimeksiantaja on työskennellyt alalla jo vuosia, on toimeksiantajalla ollut mahdollisuus tutustua kilpailijoihin läheisestikin. Toimeksiantajan aiemmat työpaikat voivatkin tulevaisuudessa olla kilpailijoita. Toimintaympäristöön tutustuessa toimeksiantaja voikin hyötyä aiemmista kokemuksistaan ja hankkia tietoa keskustelemalla alalla toimivien kollegoiden kanssa. Tälläkin hetkellä lomautusten lomassa rakennusalalle kuitenkin haetaan työntekijöitä. Perustettavan yrityksen toimialue on Pohjanmaalla, jossa haetaan uusia työntekijöitä rakennusalalle jatkuvasti.

Toimialalla on jatkuvasti töitä tarjolla, joka luo tasaista pohjaa perustettavalle yritykselle. Työpaikkailmoitusten lisäksi toimeksiantajan kannattaa kiinnittää huomiota myös kilpailijoiden tuotteisiin ja mainoksiin. Toimialalla on tällä hetkellä suurimpana trendinä ilmanvaihtopumput, joita mainostetaan jatkuvasti. Mainostajia on moneen lähtöön ja tällaisessa tilanteessa toimeksiantajan kannattaa ottaa hyöty irti ja markkinoida pumpun lisäksi myös asennuspalvelujaan. Pumppuja mainostavat myös erilaiset ulkomaiset yhtiöt, jolloin tavallisen kuluttajan on vaikea tietää mikä olisi kannattavaa. Tällöin toimeksiantajan kannattaa tarjota asiantuntemustaan asiakkaille.

Toimeksiantajan tulee olla tietoinen tulevista suunnista toimialallaan, tällä hetkellä IV-ala kasvattaa suosiotaan. Ala tarjoaa töitä ja myös asiakkaita on tarjolla. Alalle luo mahdollisuuksia, se että asiakkaina voivat olla yksityisasiakkaiden lisäksi yritysasiakkaat. Nykyrakentajat ovat erittäin tietoisia haluistaan ja vaatimuksistaan. Mikä tuo haasteen lisäksi töitä toimeksiantajalla, koska asiakkaat osaavat vaatia sekä uudisrakennuksiin että vanhempiin kohteisiin erilaisia ilmanvaihto ratkaisuja.

4.2.1 Sidosryhmät

Perustettavan yrityksen sidosryhmiä mietittäessä ensimmäinen asia on yrityksen omistaja, eli tässä tilanteessa myös perustaja. Yritystä perustettaessa kuvaan astuu myös rahoittajat, tässä tilanteessa ainakin lähipankki josta yrittäjä tulee tarvitsemaan lainaa yritystä perustaessaan. Perustettava yritys ei aloittaessaan tule tarvitsemaan liiketiloja eikä henkilöstöä. Sen sijaan varastotilat ovat tärkeässä asemassa toimeksiantajalle. Toimeksiantajan asumuksen tarjoamat varastotilat voivat toimia yrityksen tarvitsemien laitteiden varastona. Tulevaisuudessa toimeksiantaja voi tarvittaessa harkita varastotilojen vuokraamista.

Yrityksen toimitilat perustettavalla yrityksellä tulisi olemaan toimeksiantajan asunnossa. Toimeksiantaja ei tarvitse erillisiä toimitiloja koska työ on liikkuvaa. Tärkeää toimeksiantajalle on hyvä työauto, jonka avulla toimeksiantaja pystyy kuljettamaan välineet asiakkaiden luokse. Toimeksiantajalle on myös tärkeää omistaa tietokone, jonka avulla on helppo pitää kirjanpitoa ja hoitaa tarvittavia paperitöitä.

Yritys hankkii tarvitsemansa välineet alan tukkuliikkeistä. Tukkuliikkeet näyttelevätkin erittäin suurta roolia toimeksiantajan sidosryhmiä mietittäessä. Toimeksiantajan onkin tärkeää tutustua eri tukkuliikkeiden valikoimiin ja hinnastoihin, vertailla ja pyytää tarjouksia. Toimeksiantajan toimialueella on tarjolla muutama tukkuliike, joka suo toimeksiantajalle mahdollisuuden käyttää useampaakin tukkuliikettä. Mutta ajan myötä voi tulla edullisemmaksi käyttää usein samaa, jos tukkuliike tarjoaa sen vuoksi tarvikkeita esimerkiksi ryhmälennuksilla. Toimeksiantaja on asioinut tukkuliikkeissä jo vuosia työpaikkojensa kautta, tämä seikka helpottaakin toimeksiantajaa yritystä perustettaessa. Koska toimeksiantaja on tuttu asiakas tukkuliikkeissä, on toimeksiantajan helpompi luoda luottavainen suhde tukkujen kanssa.

Yritys voi asentaa myös asiakkaiden eri teitse valitsemia tai hankittuja tuotteita, mutta toimeksiantaja hankkii kaikki tarvittavat välineet ja laitteet asiakkaalle asiakkaan niin halutessa. Jos asiakas on hankkinut tuotteet muualta, ei toimeksiantaja ole tällöin vastuussa tuotteista. Tilanteessa jolloin toimeksiantaja

asentaa itse hankittuja tuotteitaan ja jokin sattuu särkyä, toimeksiantaja ottaa yhteyttä tukkuliikkeeseen ja sen valmistajiin. Mutta jos välineet ovat asiakkaan muualta hankkimia, ei toimeksiantaja voi taata välineiden laatua.

4.2.2 Verkostoituminen

Perustettavan yrityksen kohdalla verkostoituminen korostuu esimerkiksi päätökseen olla investoimatta omiin tiloihin tai kaikkiin laitteisiin ja koneisiin. Yrittäjä aikoo hankkia jokapäiväiset tarvitsemansa koneet ja laitteet, mutta harvemmin tarvittavat voidaan hyödyntää verkostoitumisen kautta. Esimerkiksi alihankkijoiden avulla tai lainaamalla tutuilta yrityksiltä. Kaikki yrityksen asentamat laitteet tulevat ulkopuolelta jolloin verkostoitumisen merkitys korostuu. Toimeksiantajan on tärkeää pitää yllä hyviä suhteita sekä tarvittaessa kilpailuttaa alihankkijoita.

Yritys hankkii tuotteet alan tukkuliikkeistä ja asentaa ne asiakkailleen. Toimeksiantajalla tulee olemaan perustarvikkeet itsellään, mutta suurin osa laitteista hankitaan ulkopuolisilta. Jolloin toimeksiantajan taito verkostoitua on äärimmäisen tärkeää.

Toimeksiantaja tulee mahdollisesti ulkoistamaan kirjanpityt. Yrityksen alkuvaiheilla toimeksiantaja voi halutessaan pitää itse yllä kirjanpitoa, mutta koska toimeksiantajalla ei ole aiempaa kokemusta kirjanpidosta, on suurella todennäköisyydellä kannattavampaa ulkoistaa kirjanpito. Myös lain vaatimat kirjanpitoon liittyvät seikat, vahvistavat ulkoistamisen hyötyjä. Toimeksiantajalla olisi mahdollisuus suorittaa laskutus-asiat itse tai avopuolisonsa avulla, ellei aio ulkoistaa myös laskutusta.

4.2.3 Kilpailu

Kilpailijoita löytyy useampia, mutta jatkuva tarve palveluista takaa töitä alan yrityksille. Pienellä yrityksellä voidaan kilpailuvalttina hyödyntää muun muassa henkilökohtaista myyntityötä joka on suuressa arvossa. Se on yksi tärkeimmistä ja toimivimmista myyntikeinoista, jota tapahtuu päivittäin. Sen perustana toimivat

hyvät asiakassuhteet. Koska myynti toimii suoraan asiakkaalle, ei välikäsiä käytetä. Toimeksiantajan on tärkeää heti yrityksen alkuvaiheilla saavuttaa luottamuksen taso. Toimeksiantajan yhtenä kilpailuvalttina tulee olemaan laatu, jota toimeksiantajan tulee alusta asti korostaa. Toimeksiantaja on työskennellyt alalla vuosia, joten taito toimia erilaisten asiakkaiden kanssa on karttunut.

Kilpailijoiden määrän voidaan sanoa olevan suurempi kuin laadun, koska yrityksen toiminta-alueella toimii yrityksiä jotka tarjoavat palveluitaan edullisesti, mutta työn laatu ei vastaa asiakkaiden tarvitsemaa ja vaatimaa tasoa. Toimeksiantajan toimialue on sen verran pienehkö, että rakennusosalalla yrittäjät ja yritykset usein tuntevat toisensa. Suusta suuhun markkinointi on yksi vahvimpia keinoja, ja tätä kautta onkin tullut ilmi työnlaadun puutoksia osalla kilpailijoista. Yksi toimeksiantajan tärkeimmistä kilpailueduista onkin tahto panostaa laatuun. Rakennusalan yksi tunnetuimpia miinuksia ovat aikataulut, joten toimeksiantaja voisi hyödyntää myös tätä seikkaa kilpailuetunaan. Saadakseen asiakkaita yrityksen tulee käyttää hyväkseen markkinointimahdollisuuksia jotka tarjoavat hyvän väylän uusia asiakkaita kohti.

Alueella toimii useita IV- ja LVI- alan yrityksiä, jolloin toimeksiantajan tulee hyödyntää ja markkinoida valitsemaansa kilpailuetuaan, laatua. Perustettavan yrityksen vahvuutena voidaan pitää myös vuosien työkokemusta alalta. Toimeksiantaja on toiminut aiemmin myös mahdollisten tulevien kilpailijoiden alaisena ja kanssa. Tällöin keskustelu alalla työskentelevien kanssa on lähes jokapäiväistä. Toimeksiantajan kannattaa hyödyntää saamiaan tietoja perustaessaan yritystä. Toimeksiantajan tulee olla korvat tarkkana työskennellessään kilpailijoiden parissa. Sitä kautta toimeksiantaja voi oppia uutta ja saada tarkempaa tietoa toimialasta sekä yrityksen toimialueella toimivista kilpailijoista.

4.2.4 Asiakkaat

Toimeksiantajan tavoitteena on saavuttaa ympärivuotinen työllisyys, joka edellyttää riittävän asiakaskunnan saavuttamista. Yrityksen asiakkaina voi olla yksityisasiakkaiden lisäksi yritysasiakkaita. Toimeksiantajan tulee kuitenkin olla

jatkuvasti tarkka resursseistaan, ettei haali liikaa asiakkaita joka voi johtaa siihen, ettei toimeksiantajalla ole enää mahdollisuuksia tyydyttää asiakkaidensa tarpeita. Yritystä perustettaessa tulee helposti ajateltua, että tarvitsee kaikki mahdolliset asiakkaat, mutta pienyrittäjän kohdalla se voi koitua kohtaloksi.

Perustettavan yrityksen asiakkaina tulee olemaan sekä uudisrakentajia että saneeraus kohteita, yksityis- ja yritysasiakkaita. Yrityksen toimialueella uudisrakentaminen kukoistaa, edelleenkin kaupungista maalle muutto pitää pintansa ja suuri osa rakentajista koostuu nuorehkoista perheistä. Myös vanhemmat ihmiset rakennuttavat asuntoja, moni haluaa pienen talon eläkepäivikseen. Saneeraus kohteet ovat myös erittäin tärkeä osa toimeksiantajan työkuva. Tärkeimpiä asiakaskohteita toimeksiantajalle ovatkin yksityisasiakkaat.

Yksityisasiakkaiden kohdalla on äärimmäisen tärkeää saavuttaa asiakkaan luottamus etenkin jos tavoitteena on asiakassuhteen ylläpito, mikä onkin toimeksiantajalle tärkeää. Yrityksen toimialue on pienehkö, jolloin asiakassuhteiden ylläpito on erittäin tärkeää. Kun yritys saavuttaa luottamusta asiakkaiden parissa, on myös uusien asiakkaiden saaminen täten helpompaa.

Toimeksiantaja on freelancerina työskennellessään toiminut asiakkaiden parissa, jotka kuuluvat myös perustettavan yrityksen kohderyhmään. Toimeksiantajan työkokemus kattaa asiakaspalvelutaitoa, mikä on erittäin tärkeä seikka tälläkin toimialalla. Pelkkä tekninen taito ei riitä, vaan toimeksiantajalla tulee olla myös kyky toimia ja ylläpitää asiakassuhteita.

4.2.5 Toimiala

Yrityksen on tarkoitus aloittaa toimintansa IV – alalla. IV -alalla on jatkuvaa kysyntää, töitä riittää ympäri vuoden. Ala on viime vuosina kärsinyt työntekijöiden puutteesta. Ammattilaisista on ollut pulaa ja pula on edelleen jatkuvaa. IV -yritykset vastaavat ilmastointi ja vesi tarpeista. Tulevaisuudessa, koulutusten avulla yritys voisi lisätä myös lämmön yrityksen tarjontaan. Tällöin kyseessä olisi LVI-alan yritys.

Ala on riippumaton työajoista, asiakkailta voi olla todellista tarvetta palveluille myös kahdeksasta neljään työajan ulkopuolella. Uudella yrittäjällä ei välttämättä ole varaa kieltäytyä asiakkaista, jolloin resursseista tulee pitää hyvää huolta. Suurin osa alan yrityksistä kattaa palveluillaan sekä yksityiset - että yritysasiakkaat.

Tällä hetkellä uudisrakentaminen yrityksen mahdollisella toimialueella kukoistaa. Rakentaminen ei keskity pelkästään tiettyihin ajan jaksoihin, vaan kattaa tällä hetkellä ympärivuoden. Uudisrakentaminen sisältää sekä omakoti – että rivitaloasunnot. Uudisrakentamisessa on vaatimuksena laatu, mutta myös työn edullinen hinta. Tämän päivän rakentajat osaavat kilpailuttaa yrityksiä saadakseen selville heille sopivimman vaihtoehdon.

IV ja LVI aloja kohtaan on tietynlaisia oletuksia, alan luotettavuus ei aina kukoista, koska alojen yllä leijuu tietynlainen maine, joka sisältää asiakkaiden pettymyksiä yleisesti rakennusosalalla. Tämä tarkoittaa asiakkaiden pelkoa siitä, että työt venyvät resurssien puutteista johtuen vaikka yritykset lupaavat hoitaa palvelut. Tämä onkin tärkeä markkinointivaltti perustettavalle yritykselle. Tarkoituksena olisi saada asiakkaat luottamaan luvattuihin aikatauluihin, joiden tulisi olla realistiset.

4.2.6 Tavoitteet ja strategia

Toimeksiantajan tavoitteena on yrityksen perustamisen aluksi taata itselleen toimeentulo. Tavoitteena on saavuttaa sen verran asiakkaita, että ympärivuotinen toimeentulo on taattu. Toimeksiantajan tuleekin pohtia, mikä olisi hänelle riittävä toimeentulo yrityksen alkuvaiheilla. Tällä hetkellä toimeksiantajan tavoitteena olisi taata toimeentulo, jolla elättää perhe. Yrityksen alkuvaiheilla toimeksiantajan tulee kuitenkin olla realistinen tavoitteissaan. Yrityksen alkuvaiheen jälkeen ja mahdollisesti vakaan aseman saavutettuaan, on tavoitteena lisätä tuottavuutta. Suurimmat tavoitteet kohdistuvatkin kannattavuuteen.

Tavoitteena on myös saavuttaa ja luoda hyvä imago perustettavalle yritykselle. Tavoitteena on imago, joka kantaa myös tulevaisuudessa. Toimeksiantajan tavoitteena on myös jatkuva osaamisensa lisääminen, jota edesauttaa muun muassa erilaiset koulutukset.

Toimeksiantaja ei aio aluksi palkata henkilöstöä, jolloin strategia on hänen päätettävyyden lisäksi hänen tavoitettavanaan. Toimeksiantaja aikoo perustaa strategiansa tietojensa ja taitojensa varaan. Toimeksiantajalla on alan koulutus ja kokemusta toimimisesta pienyrityksillä. Saavuttaakseen menestystä asiakasmarkkinoilla, toimeksiantaja aikoo keskittyä palvelujensa laatuun ja luotettavuuteen.

4.5 Toimintasuunnitelmat

Perustettavan yrityksen toimintasuunnitelmien avulla toimeksiantaja haluaa selvittää millaisiin toimenpiteisiin yrityksen on ryhdyttävä tukeakseen tavoitteitaan.

Selkeyden kannalta toimintasuunnitelmat on jaettu kolmeen osaan, toiminta- ja palvelusuunnitelmaan, markkinointisuunnitelmaan, henkilöstösuunnitelmaan sekä erittäin tärkeään talous- ja rahoitussuunnitelmaan.

4.5.1 Toiminta- ja palvelusuunnitelma

Toimeksiantaja aikoo alussa keskittyä IV-alan palveluihin, joihin sisältyy sekä asennus että korjauskohteet. Erottuakseen kilpailijoista toimeksiantaja aikoo panostaa laatuun ja luotettavuuteen. Myös tarkka toimialan, ja sen uusien asioiden tunteminen vahvistaa yrityksen imagoa. Tulevaisuudessa koulutuksen myötä toimeksiantajan on mahdollista lisätä palveluihin vielä lämpöön liittyvät asennustyöt, jolloin yritys voisi laajentaa alansa LVI-alaan. Toimialoilla toimii useita vanhempia yrityksiä, joten toimeksiantajan kannattaa hyödyntää uutuuttaan esimerkiksi kouluttautumalla uudenlaisten palvelujen suhteen sekä pysyä jatkuvasti toimialan uusien tuulien mukana.

Hinnoittelussa toimeksiantajan tulee ottaa huomioon perus tuntihinnoittelun lisäksi muun muassa tarvittavien ja asennettavien tuotteiden ja tarvikkeiden määrä sekä palvelujen tuottama arvo. Toimialalla on useita kilpailevia yrityksiä ja useat nykyasiakkaat kilpailuttavatkin yrityksiä, jolloin hinnoittelun merkitys korostuu. Toimeksiantaja tulee olla tarkka hinnoittelun suhteen, pelkkä edullinen hinta ei

kuitenkaan ole kannattaa eikä edes varma tapa saada asiakkaita. Rakennusalalla asiakkaiden päätavoite on usein kuitenkin laatu ja luotettavuus. Toimeksiantajan työkokemus alan pienyrityksissä auttaa hahmottamaan hinnoittelua ja sen merkitystä.

4.5.2 Markkinointisuunnitelma

Toimeksiantajan tulee panostaa markkinointiin, markkinoinnin merkitys on huima etenkin aloittaessa uutta yritystä. Koska toimeksiantaja toimii yksin, on hän myös itse yrityksensä mainos. Yrittäjän palvelualltius ja kyky tulla erilaisten ihmisten kanssa toimeen, toimii hyvänä markkinointi keinona. Toimeksiantajan kohdemarkkinat sijaitsevat yrityksen lähikunnissa, jolloin markkinointi kohdistuu paikallisiin tiedotusvälineisiin, kuten paikallislehtiin.

Yrityksen markkinoinnin tavoitteena on taata yritykselle ympärivuotinen työllisyys. Tavoitteena on luoda yritykselle maine, joka perustuu laatuun ja luotettavuuteen. Tämä vaatii yritykseltä ympärivuotista mainontaa, jota voitaisiin toteuttaa muun muassa hyväntekeväisyyslehdissä, paikallislehdissä ja internetissä.

Toimeksiantajan työkokemus on tuonut taitoa toimia erilaisten asiakkaiden kanssa. Toimeksiantaja on työskennellyt toimialalla jo vuosia ja markkinointia toteutettaessa tätä seikkaa kannattaa hyödyntää. Toimeksiantaja on mahdollisesti jo tuttu osalle tulevista asiakkaista, etenkin yritysasiakkaiden keskuudessa.

Mainostaminen paikallislehdissä on yksi ensimmäisistä markkinointikeinoista. Laihia - Vähäkyrö - Isokyrö alueella toimiva paikallislehti Kyrönmaa tulee kahdesti viikossa ja sen avulla pystytään tavoittamaan haluttuja asiakkaita. Vaasassa ilmestyy esimerkiksi ilmaisjakelulehti Ikkuna, jonka levikki kattaa myös Laihian, myös tämä jakelu on oiva keino saavuttaa haluttuja asiakasryhmiä. Kyrönmaa – lehti julkaisee myös teemanumeroita, esimerkiksi rakennusalaan liittyen, jolloin toimeksiantajan etenkin kannattaa mainostaa. Myös esimerkiksi paikalliset urheiluseurat julkaisevat vuosittain esitteitä, joissa yrittäjällä on mahdollisuus mainostaa yritystään.

Yritykselle voisi olla kannattavaa myös perustaa omat internet sivut. Toimeksiantajalla voisi olla mahdollisuus laatia sivut itse ja ylläpitää niitä, jolloin kustannukset eivät olisi korkeat. Tosin tulevaisuudessa töiden lisääntyessä toimeksiantaja voisi pohtia mahdollisuutta palkata ulkopuolinen ylläpitämään internet sivua. Silloin tulisi tarkoin arvioida kustannukset. Jos yrittäjä ei kuitenkaan aluksi ole valmis panostamaan omiin kotisivuihin, voi kuitenkin ilmoittaa tietonsa internetissä toimiviin palveluihin. Tällöin asiakkailla olisi helppo keino löytää yrityksen yhteystiedot.

Yksi parhaimpia markkinointikeinoja on suusta suuhun markkinointi. Toimeksiantajan tavoitteena onkin saavuttaa tilanne jossa tämä keino olisi jatkuvaa. Saavutettuaan aseman jossa suusta suuhun markkinointi toimii, on toimeksiantaja saavuttanut osan tavoitteistaan.

4.5.3 Henkilöstösuunnitelma

Toimeksiantaja aikoo perustaa yrityksen yksin, aikomuksena ei ole palkata henkilöstöä. Kirjanpitoa toimeksiantaja ei aio kuitenkaan kokonaisuudessa hoitaa, vaan kirjanpito ulkoistetaan. Tulevaisuudessa niin tarvittaessa, toimeksiantaja on valmis palkkaamaan yhden työntekijän.

Toimeksiantaja työskentelee yksin, mutta tarvitsee jatkuvasti tarvikkeita muilta yrityksiltä voidakseen tuottaa palvelujansa. Yritystä aloittaessa pyritään löytämään vakaa asiakaskunta ja jos tulevaisuudessa toimeksiantajan oma aika ja resurssit eivät enää riitä, tulee henkilöstön palkkaaminen ajankohtaiseksi.

4.5.4 Talous- ja rahoitussuunnitelma

Toimeksiantaja tarvitsee aluksi pääomaa perustaessaan yritystä. Lainaa toimeksiantaja lähtisi hakemaan läh pankista, toimeksiantajan kannattaa käydä keskustelemassa muutamissa pankeissa ja vertailla pankkien tarjoamia ratkaisuja. Toimeksiantajan perustaessa toiminimeä, ei itse yhtiömuoto vaadi rahallista panosta. Toimeksiantajan kuluista suurimman osan kattaisivat tarvikkekulut, toimeksiantajalla tulee olla tiettyjä tarvikkeita valmiina asennuksia varten ennen

kuin pystyy ottamaan asiakkaita. Nämä tarvikkeet vaativat noin 10 000 euron panostuksen.

Työauto on ehdoton panostus toimeksiantajalle, ja se tulee ottaa budjetissa huomioon. Tällä hetkellä toimeksiantajalla on auto, joka sopisi yrityksen käyttöön, mutta jos tilanne muuttuu, pitää toimeksiantajan hankkia sellainen. Matkakustannuksiin kuluu myös osa budjetista, arviolta noin 5 %.

Toimeksiantaja hankkii asennettavat tuotteet alihankkijoilta, mikä tarkoittaa sitä, että toimeksiantajalla tulee olla alkupääomaa myös tätä varten. Toimeksiantaja hankkii tuotteita ennen kuin on laskuttanut asiakkailta, ja tämä tarkoittaa, että osa tuotteista tulee maksaa jo ennen kuin asiakas on maksanut toimeksiantajalle.

Muita kuluja ovat muun muassa markkinointikulut, joihin aloittavan yrittäjän kannattaa panostaa. Markkinointiin tulee aina varata osuus, mutta etenkin yrityksen alkuvaiheilla osuus kannattaa olla suurempi. Toimeksiantajan tulee varata budjetista osuus mainosten ilmoitteluun.

Arvioitu ensimmäisen vuoden liikevaihto olisi 150 000 euroa, joka koostuu työtuntien lisäksi tarvikkeista saaduista voitoista. Toimeksiantajan tulee huomioida alv-vähennykset. Liikevaihdosta suurin osa menee tarvikkeisiin, arviolta noin 50 000, sen lisäksi vakuutukset, verot, auto- ja matkakulut, markkinointikulut sekä lainalv-hennykset, jonka jälkeen arvioitu palkkaosuus olisi noin 35 000 euroa.

4.6 Swot-analyysi

Hyvä Swot-analyysi sisältää olennaiset toimialan menestymisiin liittyvät edellytykset, joita yritys vertaa omiin vahvuuksiin ja heikkouksiin (Pitkämäki 2000, 79).

Swot-analyysissä käydään läpi yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Vahvuudet ja heikkoudet kuvaavat yrityksen nykytilaa ja sisäisiä asioita, mahdollisuudet ja uhat yrityksen tulevaisuutta ja ulkoisia seikkoja.

4.6.1 Vahvuudet

Perustettavan yrityksen vahvuutena on ammattitaito, yrittäjällä on vuosien kokemus toimialalta. Toimeksiantaja myös kehittää taitojaan uusilla koulutuksilla tarpeen mukaan. Toimeksiantaja panostaa myös luotettavuuteen ja pyrkiikin, että se olisi ammattitaidon ohella yrityksen vahvuus.

Ammattitaito ja luotettavuus eivät yksistään riitä, IV-alalla on tärkeää saavuttaa tilanne jolloin yrityksen palvelun tiedetään olevan laadukasta. Asiakkaat osaavat kilpailuttaa yrityksiä, mutta hinta ei yksistään ole tärkein. Palvelut, joita yritys tarjoaa, tulee olla laadukkaita ja kestäviä. Asiakkaat odottavat laatua joka ei tarvitse jatkuvaa jälkikorjailua, joka valitettavasti on usein ongelmana rakennusosalalla.

4.6.2 Heikkoudet

Toimialalla on yleensä yli kysyntää. Täten se voi koitua heikkoudeksi, koska pienellä yrityksellä ei riitä resurssit kaikkien uusien asiakkaiden hyväksi. Välillä yritys voi joutua kieltäytymään töistä, koska kapasiteetti ei riitä. Nykymarkkinoilla rakentaminen ja IV-palveluiden tarve on ympärivuotista ja jatkuvaa. Koska tarve on suuri, on kysyntäkin laaja. Vaikka kilpailijoita alueelta löytyykin, on IV-ala silti syvennyskohdassa, jossa on puutetta ammattilaisista.

Toisena heikkoutena kysynnän lisäksi on saatavuus tai toisin sanoen sen puute. Koska kysyntä voi ylittää resurssit tarkoittaa se sitä, että yritys ei ole aina saatavilla, mikä voi vaikuttaa negatiivisesti asiakkaihin. Yritys voi joutua välillä kieltäytymään töistä, jolloin tilanne voi johtaa siihen että osa mahdollisista asiakkaista ajautuukin kilpailijoille. Joten heikkouden lisäksi tämä voidaan kokea myös uhkana yritykselle.

4.6.3 Mahdollisuudet

Toimialan laajeneminen on yksi yrityksen mahdollisuuksista, toimeksiantajan tarkoitus on aloittaa IV- alan palveluilla, mutta tulevaisuudessa palveluihin voisi

lisätä myös lämpöön liittyvät asennukset ja korjaukset. Tällöin yritys laajentaisi toimialaansa IV-alasta LVI- alaan. Yrityksen mahdollisuutena tulevaisuudessa on myös laajeneminen. Mahdollisuutena olisi palkata työvoimaa, jolloin yrityksellä olisi enemmän resursseja vastata mahdollisiin asiakkaiden tarpeisiin.

Toimialuetta on mahdollista myös laajentaa, jos yritys saavuttaa vakaan aseman jossa matkakustannukset eivät ylitä tuloja. Toimialueena toimii Laihia, Vähäkyrö Isokyrö ja Vaasa. Mutta lähialueella on myös useita muita mahdollisuuksia, yritys voisi laajentaa muun muassa Etelä- Pohjanmaan suuntaan.

4.6.4. Uhat

Pienten IV-alan yritysten uhkana voidaan pitää mahdollisia suuryrityksiä, jolloin pienemmät jäävät jalkoihin. Suuryritykset palkkaavat saatavilla olevat ammattilaiset ja laajentavat toimialueitaan, jolloin pienyritykset kärsivät. Osa asiakkaista haluaa nykyaikana saada kaikki samasta paikasta ja uudisrakennus vaiheessa tämä tarkoittaa tilannetta, jossa halutaan IV ja LVI palveluiden lisäksi esimerkiksi sähkötyöt samasta yrityksestä, kuten mahdollisesti myös kylpyhuone tai keittiökalusteet ja sisustusvinkit. Tällöin pienyritykset jotka ovat suuntautuneet yhdelle alalle voivat kärsiä tappioita.

Tulevaisuudessa lomautusten vaikutus voi vaikuttaa uudisrakentamisen määrään laskevasti, jolloin yksityisasiakkaiden määrä voi vähetä. Toistaiseksi vaikutusta ei ole vielä näkynyt, mutta jos näin käy, se tarkoittaisi yritykselle töiden vähenemistä. Joten on erittäin tärkeää ylläpitää asiakassuhteita myös yritysasiakkaisiin. Yritykset jotka rakennuttavat kerros- ja rivitaloasuntoja tulevat tällöin olemaan yritykselle erittäin tärkeitä.

5 YHTEENVETO

Liiketoimintamahdollisuuden selvittämisen avulla oli tarkoitus tutustuttaa toimeksiantaja yrityksen perustamiseen liittyviin seikkoihin ja siten selvittää olisiko mahdollisesti perustettavalla yrityksellä mahdollisuuksia markkinoilla. Alun teoria osuus selventää yrityksen perustamiseen liittyviä faktoja aina yrityksen toimintaympäristöstä toimintasuunnitelmiin. Toimeksiantajalle tärkeää oli, että faktoja peilattiin itse perustettavaan yritykseen. Hyvä pohja tälle työlle saatiin lukemalla erilaisia liiketoimintasuunnitelmia, ja yritykseen perustamiseen liittyvää kirjallisuutta. Työtä tehdessä yhteydenpito toimeksiantajaan oli jatkuvaa.

Työtä tehdessä saatiin paljon tietoa yrityksen perustamisesta ja siihen liittyvästä työmäärästä. Yritystä perustettaessa kannattaakin tehdä hyvä pohjatyö, jolloin on helpompi lähteä liikkeelle. Opintojen aikana saatuja tietoja hiottiin työtä tehdessä sekä saatiin syvempää tietämystä yrityksen perustamisesta. Työtä tehdessä myös päivitettiin aiemmin opittuja asioita tämän hetkiseen tilanteeseen.

Työn avulla toimeksiantaja pystyy kehittämään suunnitelmiaan ja konkretisoimaan tavoitteitaan. Teoria osuuden peilaaminen mahdollisesti perustettavaan yrityksen toimintoihin vaati jatkuvaa yhteydenpitoa toimeksiantajan kanssa. Työn avulla toimeksiantajan on helpompi lähteä liikkeelle ja toteuttaa suunnitelmiaan. Toimeksiantajalle teorian peilaaminen yritykseen toi varmuutta yrityksen perustamista varten. Työn avulla saaduista tiedoista toimeksiantaja sai varmuutta suunnitelmilleen.

Työn perusteella voitaisiinkin sanoa, että perustettavalla yrityksellä näyttäisi olevan mahdollisuuksia sekä kannattavuutta markkinoilla. Yrityksen toimialalla on kilpailijoita, mutta myös asiakkaita. Tämän hetkinen yleinen työllisyystilanne ei näytä hyvältä lomautuksineen ja työttömyyslukuineen. Mutta rakennusalalla on ainakin toistaiseksi ollut tarjottavanaan töitä ympärivuoden. Toimeksiantaja sai työn avulla tukea yrityksen perustamista varten.

LÄHTEET

- Holopainen, T. & Levonen, A. 2008. Yrityksen perustajan opas, silta yrittäjyyteen
Helsinki: Edita.
- Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003 Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: Porvoo: WSOY
- Jokela, P & Anneberg, M. 1995. Yrittäjyys: ammatti ja tulevaisuus.
Rovaniemi:Polarlehdet
- Kinkki, S., Hulkko, P. & Mäkinen, I. 2001. Yritystoiminta. Helsinki: WSOY.
- Koiranen, M. 1993. Ole yrittäjä: sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys. Helsinki: TT-
kustannustieto.
- McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi: käsikirja liiketoiminnan
laatimiseen. Helsinki: WSOY.
- Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus
Kirjapaino Oy.
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle Helsinki: Edita, 2006 (Edita Prima)
- Sipilä, J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Helsinki: WSOY.
- Suominen, A. 2003. Riskienhallinta. Porvoo; Helsinki; Juva: WSOY.
- Vesalainen, J., Försti, Y., Nieminen, P., Soini, M. & Viitala, J. 1996. Aloitanko
oman? : Tietoa yrittämisestä ja yrityksen perustamisesta. Helsinki: Ajatus
Kustannus Oy.
- Viitala, R. 2006. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän yritystoiminnan perusta.
Helsinki: Oy Edita Ab
- Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003 Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä:
Gummerus
- Villa, S., Ossa J. & Saarnilehto, A. 2007. Yritysmuodot: toiminta, rahoitus ja
verotus. Helsinki: WSOYpro.
- Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä, perustamisilmoituslomakkeet, Ei päiväystä,
[Verkkosivu], Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä [Viitattu 3.5.2010] Saatavana:
<http://www.ytj.fi/1631/1612/1650>