

KEMI-TORNION AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoimintasuunnitelma- T:mi Järvenperä Team

Kaitapuro Annika

Liiketalouden koulutusohjelman opinnäytetyö
Kansainvälisen kaupan suuntautumisvaihtoehto
Tradenomi

TORNIO 2011

TIIVISTELMÄ

Kaitapuro, Annika. 2011. Liiketoimintasuunnitelma- T:mi Järvenperä Team. Opinnäytetyö. Kemi-Tornion ammattikorkeakoulu. Kaupan ja kulttuurin toimiala. Sivuja 64. Liitteet 1-2.

Opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma uudelle mökkitalkkariyritykselle, joka mahdollisesti perustetaan Ranuan Simojärvelle. Uuden yrityksen perustamisen kannattavuutta selvitettiin tekemällä kirjekyselytutkimus Ranuan Simojärven mökkiläisille. Kirjekyselytutkimuksella selvitettiin myös mökkiläisten tarpeet sekä kiinnostus mökkitalkkari palveluja kohtaan.

Tutkimuksen teorettinen osa koostui yrittäjyyttä ja yrityksen perustamista käsittelevästä kirjallisuudesta. Kirjallisuuden lisäksi käytin lähteinä Internetiä sekä aiheeseen liittyviä artikkeleja.

Tutkimuksen empiirinen osa toteutettiin kvantitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Tein kyselylomakkeet ja niiden mukaan saatekirjeen. Kysely toteutettiin Ranuan Simojärven mökkiläisille ja opinnäytetyöni toimeksiantaja jakoi ne heille henkilökohtaisesti. Kysely suoritettiin heinä- elokuussa 2011.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että 82 vastaajasta puolet oli kiinnostuneita mökkitalkkaripalveluista, mutta vastaajilla oli myös palveluehdotuksia, joita yritys voisi tarjota.

Hyödyntämällä tekemääni kirjekyselytutkimusta sekä liiketoimintasuunnitelmaa toimeksiantajani Veijo Kaitapuro voi perustaa yrityksen Ranuan Simojärvelle. Asiakastytyväisyystutkimuksella voidaan tulevaisuudessa kartoittaa asiakkaiden tyytyväisyyttä ja palvelutarpeita.

Asiasanat: yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelmat, kiinteistönhoito, Ranua

ABSTRACT

Kaitapuro, Annika. 2011. Business plan - T:mi Järvenperä Team. Bachelor's Thesis. Kemi- Tornio University of Applied Sciences. Business and Culture. Pages 64. Appendices 1-2.

The purpose on the thesis was to make a business plan for a new company, the caretaker of the cottages to be established in Simojärvi, the municipality of Ranua. The profitability of the new company was studied by posting a questionnaire survey form. The survey was sent to the cottage owners in Simojärvi. The aim of this questionnaire survey was to find out the cottage owners' needs and interest in caretaker services.

For the theoretical part of the thesis I used literature on entrepreneurship and aspects which relate to establishing a company. I also used the Internet to find sources and other articles which discuss the topic in this field of study.

For the empirical part of the thesis I used quantitative research methods. I made survey sheets and covering letters. I performed the survey among the cottage owners in Simojärvi and the assignor of this thesis distributed the sheets to the cottage owners. The survey was executed in July – August, 2011.

The research showed that 50 % of the 82 respondents are interested in caretaker services but they have also a proposal for services which the company could offer.

By utilizing my survey and the business plan my principal, Kaitapuro Veijo, could establish the company. In the future customer satisfaction and needs could be studied by doing a customer satisfaction research.

Keywords: entrepreneurship, business plans, building maintenance, Ranua

SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
1.1	Opinnäytetyön taustaa ja aiheenvalinta	7
1.2	Toimeksiantajan esittely	7
1.3	Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaus	8
1.4	Tutkimusmenetelmä ja sen perustelu	8
2	YRITTÄJYYS	10
2.1	Mitä yrittäjältä vaaditaan?	10
2.2	Yritystoiminta.....	11
2.3	Yrityksen perustamisen lähtökohdat	12
3	YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET	13
3.1	Liiketoimintasuunnitelma ja yritysmuodon valinta.....	13
3.1.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	16
3.1.2	Avoin yhtiö	16
3.1.3	Kommandiittiyhtiö	17
3.1.4	Osakeyhtiö	18
3.1.5	Osuuskunta.....	19
3.2	Rahoitus.....	19
3.3	Ilmoitus kaupparekisteriin	22
3.4	Yritystoiminnan luvanvaraisuus	23
3.5	Ilmoitus verottajalle.....	24
3.6	Yrityksen kirjanpito ja vakuutukset.....	26
3.7	Yrityksen riskienhallinta	28
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA T:MI JÄRVENPERÄ TEAM.....	30
4.1	Yrityksen liikeidea ja menestystekijät.....	30
4.2	Yrityksen yritysmuoto	33
4.3	Yrityksen markkinatilanne, asiakkaat ja kilpailijat	33
4.4	Yrityksen toimintatapa	35
4.4.1	Markkinoinnin kilpailukeinot	35
4.5	Investoinnit	37
4.6	Pääoman tarve, rahoitus ja vakuutukset	38
4.7	Hinnoittelu ja kirjanpito	40
4.8	SWOT-analyysi	42
4.9	Riskien arviointi ja hallinta	43

5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET.....	44
5.1	Aineiston hankinta.....	44
5.2	Kyselytutkimuksen vastausten analysointi.....	45
5.3	Analyysin tulokset	45
5.3.1	Mökkiläiset.....	45
5.3.2	Mökkeilyn ajankohta.....	48
5.3.3	Mökkitalkkaripalvelut	50
5.4	Vastajien yleiset kommentit	51
5.5	Tulosten yhteenveto	52
6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	54
	LÄHTEET	57

LIITTEET

1 JOHDANTO

Usein aloittavalla yrittäjällä on paljon työtä ja paperityöt voivat jäädä innostuksen ja liikeidean varjoon. Kiire ei ole hyväksi yrityksen perustamishetkellä, sillä ihmisen ajattelu on valikoivaa ja näin kiinnostavimmat asiat jättävät ikävät asiat taka-alalle. Liiketoimintasuunnitelma kuitenkin on pohja uudelle yritykselle ja yksinkertaisuudessaan siinä esitellään yritys ja sen toiminta. Liiketoimintasuunnitelmassa liikeideasta kehkeytyy visio ja strategia sekä se esittelee yrityksen tavoitteet ja resurssit. Liiketoimintasuunnitelmassa esitetään nykyinen kilpailutilanne, rahoitus ja sen tarve sekä riskit. Lyhytkin liiketoimintasuunnitelma on tyhjää parempi, sillä se parhaimmillaan paljastaa puutteita, joita aiemmin ei ole huomattu. Ensisijaisesti liiketoimintasuunnitelma on työväline itse yrittäjälle, mutta siitä on myös apua rahoitusta haettaessa ja esiteltäessä yritystä ulkopuolisille, kuten asiakkaille. (Puustinen 2004, 61- 62.)

Perustettavan yrityksen päätoimiala on mökkitalokkarit ja tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukaan yritys toimisi kiinteistönhoidon toimialalla. Kiinteistönhoidolla tarkoitetaan säännöllistä toimintaa, minkä avulla kiinteistöjen eli mökkien kunto ja olosuhteet pidetään mökkien omistajien haluamalla tasolla. Kiinteistöhoitoon kuuluvat muun muassa siivous, jätehuolto ja tontin hoito. (Rakli 2001.)

Opinnäytetyöni tutkimus toteutetaan kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusmenetelmää käyttäen. Perusideana kvantitatiivisessa tutkimuksessa on kysyä pieneltä joukolta kysymyksiä, jotka liittyvät tutkimusongelmaan. Kvantitatiivinen tutkimus pyrkii yleistämään tutkittavaa asiaa ja tutkimuksen aineistoa käsitellään tilastollisin menetelmin. Kvantitatiivinen tutkimusmenetelmä perustuu mittaamiseen ja sen tavoitteena on tuottaa luotettavaa, perusteltua ja yleistettävää tietoa tutkijalleen. (Kananen 2008, 10.)

Olen kiinnostunut yrityksen perustamisprosessista, koska se on monivaiheinen ja siinä on paljon mietittävää. Prosessin laajuutta ei ymmärrä monestikaan, jos ei ensin perehdy asiaan. Opintojeni myötä olen oppinut ymmärtämään, kuinka tärkeää liiketoimintasuunnitelman teko on yritystoiminnan suunnittelussa. Opinnäytetyöni

avulla haluan oppia hahmottamaan kokonaisuuden liiketoimintasuunnittelusta ja sen tärkeydestä.

1.1 Opinnäytetyön taustaa ja aiheenvalinta

Opinnäytetyöni aiheena on tehdä liiketoimintasuunnitelma uudelle yritykselle, joka mahdollisesti perustetaan muutaman vuoden sisällä. Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana on yrityksen perustamista suunnitteleva Veijo Kaitapuro ja yritys toimisi Ranuan Simojärvellä. Perustettava yritys tarjoaa mökkiläisille talonmiespalveluita, joita ovat muun muassa halkojen teko, talvella lumityöt ja pienet remontti- ja huoltotyöt.

Aiheen valinta on hankala prosessi, sillä ihminen voi löytää koko ajan mielenkiintoisempia tutkimusaiheita, kuitenkin esimerkiksi opiskelijalla ei ole määrättömästi aikaa miettiä aihetta. Siksi aiheenvalinta onkin prosessina tärkeä, mutta myös haastava. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2009, 66.) Olen kiinnostunut yrityksen perustamisprosessista ja tämän vuoksi olen valinnut opinnäytetyöni aiheeksi liiketoimintasuunnitelman tekemisen aloittavalle yritykselle. Haluan auttaa toimeksiantajaani, sillä olemme käyneet hänen kanssaan keskusteluja yrityksen perustamisesta.

1.2 Toimeksiantajan esittely

Opinnäytetyöni toimeksiantaja on Veijo Kaitapuro. Hän on vuonna 1964 syntynyt perheellinen mies Ranualta ja nyt hän haluaisi perustaa oman yrityksen Ranuan Simojärvelle. Kaitapuro ei ole peruskoulun jälkeen käynyt kouluja, mutta työura hänellä on pitkä. Hänellä on paljon kokemusta palvelualalta ja hän on aina tullut hyvin toimeen asiakkaiden kanssa. Peruskoulun jälkeen vuonna 1979 hän aloitti työuransa Ranuan meijerillä, jonka jälkeen hän kävi armeijan. Armeijan jälkeen vuonna 1981 Kaitapuro toimi Kunnan urheilukenttämestarina. Vuonna 1985 hän siirtyi töihin Ranuan Rautiaan, jossa työskenteli 25 vuotta. Näistä viisi vuotta hän toimi myymälävastaavana. Tammikuussa 2011 Kaitapuro jätti työnsä Rautiassa ja toimii nyt huoltamovastaavana Ranuan Shell- huoltamolla.

1.3 Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaus

Opinnäytetyön tavoitteena on tehdä liiketoimintasuunnitelma uudelle yritykselle. Tavoitteeseen päästään etsimällä tietoa kyseisestä aiheesta kirjastosta, Internetistä ja artikkeleista sekä tekemällä tiivistä yhteistyötä toimeksiantajan ja opinnäytetyön ohjaajan kanssa.

Opinnäytetyön tutkimusosassa suunnitellaan ja toteutetaan kirjekyselytutkimus Ranuan Simojärven mökkiläisille. Kyselyn avulla selvitetään, voiko tätä uutta liiketoimintaa harjoittaa alueella tuottavasti ja onko sillä kysyntää.

Opinnäytetyöni sisältää yksityiskohtaisen liiketoimintasuunnitelman T:mi Järvenperä Team:lle. Teoriaosa käsittelee yrittäjyyttä ja yrityksen perustamisen vaiheita. Empiirisessä osassa käsitellään kirjekyselyä ja sen vastauksia. Aiheena liiketoimintasuunnitelma on ajankohtainen, sillä Suomeen toivotaan koko ajan lisää yrittäjiä.

Työni tutkimusongelmat ovat seuraavat:

- Voiko tätä uutta liiketoimintaa harjoittaa alueella tuottavasti?
- Miksi on tärkeää laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle?

1.4 Tutkimusmenetelmä ja sen perustelu

Opinnäytetyössäni käytän määrällistä tutkimusmenetelmää, koska haluan kyselylomakkeen avulla selvittää mökkiläisten mielipiteitä ja toiveita uutta yritystä kohtaan. Määrällisessä eli kvantitatiivisessa tutkimuksessa käsitellään saatuja tuloksia erilaisin tilastollisin menetelmin. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa täytyy olla riittävästi kyselyyn vastanneita, jotta tulokset olisivat luotettavia ja vertailtavissa. (Kananen 2008, 10.)

Hirsjärvi ym. (2009, 140) toteavat, että kvantitatiivisessa tutkimuksessa keskeisessä roolissa ovat muun muassa aiemmin luodut teoriat, johtopäätökset muista tutkimuksista ja tarkan otantasuunnitelman teko. Tutkimuksessani käytän satunnaisotantaa valitessani kirjekyselyyn osallistujat.

Opinnäytetyössäni toteutan kirjekyselytutkimuksen Ranuan Simojärven mökkiläisille. Kyselyssä kysyn mökkiläisiltä muun muassa, kuinka monesti he käyvät vuodessa mökeillään ja mitä palveluja he olisivat valmiita käyttämään. Tutkimus toteutetaan mökeille jaettava kirjekyselynä ja kysely toteutetaan kesän 2011 aikana.

2 YRITTÄJYYS

Yrittäjyydelle ei ole yhtä oikeaa määritelmää, vaan kaikilla ihmisillä on oma käsityksensä siitä, mitä yrittäjyys on ja mitä se pitää sisällään. Laajemmin ajateltuna yrittäjyys on tietynlainen ajattelu-, toiminta-, ja suhtautumistapa työntekoon, johon liittyy erilaisia tavoitteita, yksilöllisyyttä sekä omaa tahtoa. Yrittäjyys ei pelkästään tarkoita oman yrityksen perustamista vaan yrittäjyyttä täytyy olla myös, kun työskentelee toisen palveluksessa. Yritystoiminnalla yrittäjä hankkii oman toimeentulonsa. (Alikoski & Viitasalo & Koponen 2009, 10.) Usein yrittäjällä itsellään on oma yritys, joka tuottaa tuotteita tai palveluja kuluttajille, toisille yrityksille tai julkisyhteisöille. Yrittäjyyttä ei ole kuvattu helpoksi tavaksi hankkia toimeentuloa, vaan se on vaativaa ja pitkäjänteistä työtä, mutta toisaalta onnistuessaan hyvin antoisaa työntekoa. (Nuoriyrittäjä 2011.)

Yrittäjyys voidaan jakaa ulkoiseen ja sisäiseen yrittäjyyteen. Ulkoisella yrittäjyydellä tarkoitetaan toimintaa, joka perustuu omistajayrittäjyyteen eli toimeentulo saadaan omalla yritystoiminnalla. Sisäisen yrittäjyyden toiminta perustuu yrittäjämäiseen työntekoon toisen palveluksessa eli yrittäjyys on asenne. On olemassa myös omaehtoista yrittäjyyttä, jolla tarkoitetaan yksilön omaa yrittäjämäistä toimintaa, jolle ominaista on tunnollisuus, luovuus ja oma- aloitteisuus. Näistä kaikesta kolmesta yrittäjyyden muodosta muodostuu kokonaisuudessaan yrittäjyys. (Alikoski ym. 2009, 10- 11.)

2.1 Mitä yrittäjältä vaaditaan?

Ennen kaikkea yrittäjältä vaaditaan omaa tahtoa, sillä on vaikea tehdä hyvää jälkeä työssä, jos omat mielenkiinnon kohteen kohdistuvat muualle. Yrittäjän täytyy olla myös sinnikäs, ulospäin suuntautunut ja avoin uusille sekä vaikeille asioille. Yrittäjyyden ei tulekaan olla helppoa, vaan tarvitaan pitkäjänteistä työtä ja paljon voimavaroja. Yrittäjän illat voivat venyä pitkiksikin, kuten oman yrityksen perustamisen alkuvaiheessa. Kyky luoda ja hallita asiakassuhteita on tärkeää, sillä ilman asiakkaita ei yritys voi menestyä. Yrittäjällä täytyykin olla monia kykyjä, sillä hänen täytyy huolehtia raha-asioista, markkinoinnista, tuntea oma toimialansa ja pystyä kilpailemaan markkinoilla. Ammattitaito on siis merkittävässä asemassa yrittäjän elämää, tämä

ammattitaito kertyy kokemuksen ja opiskelun kautta. Kaikkea ei kuitenkaan tarvitse itse osata, sillä apua voi saada tuttavilta ja perheenjäseniltä, mutta osan taidoista voi ostaa myös ulkopuolelta, kuten kirjanpidon hoidon. (Finnvera 2011A.)

Yrittäjäksi ei ole järkevää ryhtyä hetken mielihoiteesta, vaan asioita on harkittava huolellisesti. On tärkeää kartoittaa oma osaaminen, taloudellinen tilanne ja arvioida itseään realistisesti. Joillakin ihmisillä itsearviointin teko tuottaa hankaluuksia, joten siihen voidaan hakea apua ulkopuoliselta taholta, joka kertoo realistisesti näkemyksensä. Tulevan yrittäjän olisi tärkeää pystyä muodostamaan kuva yrittäjyydestä ja mitä kaikkea se sisältää. Jos ihminen on menestynyt työssään hyvin, niin yleensä yrittäjäksi ryhtymiselle on vahva pohja. (Holopainen & Levonen 2006, 17.)

2.2 Yritystoiminta

Yritystoiminnan aloittaminen perustuu aina johonkin ideaan eli havaintoon puuttuvasta tuotteesta tai palvelusta tietyllä alueella. Itse yritystoiminta vaikuttaa myös elintasoon eli maan taloudellinen hyvinvointi voi riippua siitä, kuinka hyvin maan yritykset pärjäävät ulkomaanmarkkinoilla. Idean löytäminen ei ole helppoa, vaan se vaatii luovuutta ja nokkeluutta. Osaaminen on nykyajan yritysmaailmassa hyvin arvostettua ja ilman osaamista on vaikeaa lähteä perustamaan omaa yritystä. Monesti hankitaan osaaminen työpaikan kautta ja sen jälkeen pohditaan oman yrityksen perustamista. Moni yrittäjä on hankkinut tarvittavan tiedon ja osaamisen harrastusten kautta. (Viitala & Jylhä 2004, 15- 19.)

Yrityksellä on kehitysvaiheita, joista ensimmäisenä on suunnitteluvaihe. Suunnitteluvaiheessa tehdään laskelmia ja tutkimuksia siitä, onko yrityksen perustaminen kannattavaa ja vahvistetaan tai luovutaan liiketoiminnan aloittamisesta. Käynnistämisen vaiheessa aloitetaan itse yritystoiminta sekä opetellaan asioiden hoitoa, mikä voi olla aluksi haastavaa. Kun selvittää asioiden opettelusta ja erilaisista haasteista, niin toiminta yleensä alkaa pyöriä helpommin. Tämän jälkeen jää aikaa yrityksen kehittämiseen. (Viitala & Jylhä 2004, 19.)

Perustamisvaiheessa ei voida ennustaa yrityksen elinikää. Suomessa noin kolmannes yrityksistä lopettaa kahden ensimmäisen vuoden aikana, mutta yrityksen loppuminen ei

läheskään aina tarkoita konkurssia. Yleisin syy tähän ilmiöön on kassavirran hiipuminen eli myynti ei ole noussut toivotulle tasolle tai se on hiipunut. Yrityksen loppumiseen voi johtaa myös osaamisen puute tai huonosti tehty liiketoimintasuunnitelma. (Viitala & Jylhä 2004, 20.)

2.3 Yrityksen perustamisen lähtökohdat

Yrityksen perustamiseen liittyy tietysti riskejä ja ongelmia, kuten vapaa-ajan väheneminen, sairastuminen, velkaantuminen, vastuu ja rahojen loppuminen. On yrityksen perustamisessa myös omat mahdollisuutensakin, kuten riippumattomuus, työn monipuolisuus, omista aikatauluista päättäminen, itsenäisyys ja työllistyminen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 12- 13.) Tuulikki Holopaisen ja Anna-Liisa Levosen (2006, 15) mukaan kaikilla yrittäjäksi ryhtyvillä on omat syynsä perustaa yritys, joku haluaa itsenäisyyttä kun taas toinen haluaa toteuttaa itseään enemmän. Oli syy mikä tahansa, niin taustalla on kuitenkin aina oma tahto ja halu ryhtyä yrittäjäksi, vaikka nämä kaksi syytä eivät ole riittäviä itsessään. Yrittäjäksi ryhtyminen ei ole yhtäkinen päätös, vaan se on pitkän miettimis- ja suunnitteluvaiheen tulos.

Yritystä ei siis ole järkevää perustaa hetken mielijohteesta, vaan asiaa tulee pohtia perusteellisesti monesta näkökulmasta. Yrityksen perustamisen suhteen tulee olla kriittinen, sillä muuten voi huomaamatta elätellä turhia toiveita menestyksestä ja onnistumisesta. Yritys on hyvä perustaa silloin, kun oma taloudellinen tila on vakaa ja haluaa kokeilla uusia haasteita. (Holopainen & Levonen 2006, 17.)

Yrityksen perustamiseen eli yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa moni asia. Riitta Viitala ja Eila Jylhä (2004, 23) jakavat kolmeen ryhmään tekijät, jotka vaikuttavat yrittäjyyden aloittamiseen. Näitä ovat yleiset taustatekijät, kuten perhetausta ja työkokemus. Toiseen ryhmään luetaan henkilökohtaiset tekijät, kuten arvot, asenteet ja persoonallisuus. Kolmantena ryhmänä ovat työtilanteeseen vaikuttavat tekijät, johon sisältyy hyvä yrittäjätömpäristö ja tarjolla olevat vaihtoehdot. On siis tärkeää pohtia, miksi haluaa perustaa oman yrityksen ja riittääkö oma tahto sekä motivaatio käymään läpi yrityksen perustamisprosessin.

3 YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET

Yrityksen perustaminen on monivaiheinen prosessi, jota tulee miettiä tarkoin ja olla suunnitelmallinen. On tärkeää tutustua perustamisen vaiheisiin tarkoin, jotta suuremmilta yllätyksiltä vältyttäisiin. Omalla vahvalla ponnistelulla ja tahdolla pääsee jo pitkälle yrityksen perustamisessa, mutta on kuitenkin muistettava tiettyjä lakisääteisiä asioita sekä selkeän suunnitelman teko. (Finnvera 2011B.) Tässä kappaleessa käydään läpi yrityksen perustamiseen liittyvät vaiheet.

3.1 Liiketoimintasuunnitelma ja yritysmuodon valinta

Liiketoimintasuunnitelma on suunnitelma aloitettavasta yrityksestä. Siinä suunnitellaan, analysoidaan, perustellaan ja täsmennetään liikeideaa. Se toimii eräänlaisena ohjenuorana perustettaessa yritystä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 24- 25.) Hyvä liiketoimintasuunnitelma on systemaattinen ja ideana selkeä. Liiketoimintasuunnitelma syventää yrittäjän liikeidean yrityksen visioksi ja strategiaksi sekä kertoo yrityksen resurssit, tavoitteet ja tavat toimia. Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on myös arvioida yrityksen toimialueen kilpailua, rahoitusta ja riskejä. (Puustinen 2004, 61.) Ennen kaikkea liiketoimintasuunnitelma laaditaan yrittäjää itseään varten, mutta se on myös arvokas suunnitelma rahoittajia varten, koska se sisältää laskelmia yrityksen tuloksesta ja investoinneista. Liiketoimintasuunnitelma on jaettu osiin ja kaikkiin osiin tulee paneutua perusteellisesti, jotta suunnitelmasta tulee realistinen. Näitä osia ovat liikeidea, tavoitteet ja visio, tuotteet ja palvelut, markkinat ja asiakkaat, SWOT-analyysi, pääoman tarve ja rahoitus, erilaiset laskelmat sekä riskien arviointi ja analysointi. (Meretniemi & Ylönen 2008, 24- 25.)

Liiketoimintasuunnitelman yhtenä osana on markkinoinnin kilpailukeinojen määrittäminen, ja niiden määrittäminen onkin olennainen osa yrityksen toimintatapaa. Markkinoinnin kilpailukeinoja ovat palvelu, hinta, saatavuus ja markkinointiviestintä. Kilpailukeinoksi voidaan luokitella hyvä henkilöstö ja asiakaspalvelu. Yhdessä nämä markkinoinnin kilpailukeinot muodostavat markkinointimixin eli markkinoinnin keinojen kokonaisuuden. Kilpailussa menestymiseen yritys voi käyttää useita markkinoinnin kilpailukeinoja, jotka on hyvä suunnitella kohderyhmien mukaan. (Bergström & Leppänen 2006, 79.) Markkinoinnin kilpailukeinot on tärkeä käydä läpi

yrittäjän liiketoimintasuunnitelmassa, jotta saadaan selville se, kuinka yritys erottuu kilpailijoista, miksi sen tuotteet tai palvelut ovat parempia kuin kilpailijoiden sekä se, miten saatavuus ja markkinointi yrityksessä tullaan järjestämään.

SWOT- eli nelikenttäanalyysi on yksi tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmaa, sillä se määrittelee yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Yrityksen vahvuuksia pyritään vahvistamaan, heikkouksia korjaamaan, mahdollisuuksia hyödyntämään ja uhkia pyritään vähentämään tai poistamaan. Vahvuuksia voi olla esimerkiksi hyvä sijainti, henkilöstön ammattitaito ja tuotteet. Heikkouksiin voidaan lukea hintataso ja kannattavuus, huono sijainti, puutteet markkinoinnissa sekä henkilöstön ikärakenne. Yrityksen mahdollisuuksia voi olla kansainvälistymismahdollisuudet, toimintojen ulkoistaminen, uusi tietotekniikka ja yhteistyö yritysten välillä. Uhkiksi voitaisiin luetella esimerkiksi kysynnän väheneminen ja kilpailun kiristyminen. Yrityksen SWOT-analyysi tehdään toimintaympäristön ja yritysidean pohjalta. SWOT-analyysi on keino täsmentää yrityksen liikeideaa ja auttaa liikeidean suunnittelussa ja kehittämisessä. (Alikoski ym. 2009, 31- 33.)

Suomen kansalaisilla on mahdollisuus harjoittaa yrittäjätöitä vapaasti, johon liittyy muun muassa toimialan vapaa valinta. Suomessa yrittäjillä on myös vapaus itse valita yritysmuoto ja sillä tavoin sopeuttaa toimintaansa helpommin vallitseviin olosuhteisiin. Eroja eri yhtiömuotojen välille aiheuttavat esimerkiksi sijoitettavan pääoman määrä, verotus, päätöksenteon helppous, riskien jakaminen yrittäjän tai omistajan ja yrityksen välillä, voitonjako sekä varojen nostaminen yrityksestä omistajalle. Kun yrittäjätöitä on vähäistä, niin yrittäjän rooli yrityksessä on keskeinen ja tämän vuoksi yrityksen sidosryhmät asioivat pääosin yrittäjän kanssa ja yrittäjätöitä pyöritetään suurilta osin yrittäjän voimin. Yrityksessä voi olla yksi tai useampia henkilöitä, jotka ovat yrittäjiä, omistajia tai antavat työpanoksen yrityksen toimintaan. Tällaisessa tilanteessa on syytä valita yritysmuoto, jossa yrittäjällä on keskeinen rooli. Osa yrityksistä on henkilöyrityksissä, joissa yrittäjän roolia korostetaan. (Kinkki & Isokangas 2003, 180-181.)

Kun puhutaan suurista yrityksistä, niin myös yrittäjän tai omistajan rooli hämärtyy. Yritys on enemmän oma yksikkönsä, jossa yrittäjän rooli ei ole keskeinen tai aina yrittäjää ei voida helposti edes havaita. Suuremmissa pääomayhtiöissä omistus ja

johtaminen on erotettu toisistaan eli yrityksen omistajat eivät johda yritystä joka päivä, vaan tehtävään on palkattu ammattijohtoa. Suureen yritykseen ja sen toimintaan tarvitaan usein runsaasti pääomaa, johon esimerkiksi yksittäisin henkilön varat eivät välttämättä riitä. Tällaisessa tilanteessa tavallisesti pääomaa yrityksen toiminnan rahoittamiseen on hankittu useilta eri tahoilta. Osa yritysmuodoista on siis pääomayrityksiä, joissa yrittäjällä ei ole yhtä suurta roolia kuin henkilöyhtiöissä. (Kinkki & Isokangas 2003, 181.)

Yritysmuodot jaetaan kahteen pääryhmään eli henkilö- ja pääomayrityksiin. Henkilöyrityksiä ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Pääomayrityksiä ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. Suurin ero henkilö- ja pääomayritysten välillä on se, että henkilöyrityksen yrittäjällä on henkilökohtainen vastuu yrityksen veloista, pääomayrityksissä taas ei ole näin. Henkilöyrityksissä riskinä on siis se, että jos toiminta epäonnistuu, niin yrittäjä menettää henkilökohtaisen omaisuutena tai osan siitä yhtiön velkoihin. (Kinkki & Isokangas 2003, 181- 182.)

Yhtiömuodon valinnalla on suuri merkitys, koska sillä on vaikutus yrittäjän omaan talouteen ja siihen miten taloutta hoidetaan. Yrittäjän on mietittävä kuinka paljon hän tarvitsee kuukaudessa rahaa henkilökohtaisiin menoihin ja samalla myös se, että miten eri yhtiömuodoissa asia ratkaistaan. Esimerkiksi toiminimistä tai henkilöyhtiöstä nostoja voidaan tehdä yksityisottoina, jolloin sosiaalikulut ovat alhaiset. Pääomayrityksistä, kuten osakeyhtiöstä, rahaa voidaan ottaa esimerkiksi palkkana, jolloin palkasta aiheutuu yritykselle sosiaalikuluja. (Alikoski ym. 2009, 45.)

Henkilöyhtiöiden alhaisista sosiaalikulusta ei synny riskiä, joka vaikuttaisi yrittäjän eläketurvaan, koska yrittäjän eläketurva määräytyy yrittäjän itse määäämästä palkkasummasta eli henkilöyhtiöissä eläketurva muodostuu siitä, kuinka paljon yrittäjä maksaa YEL- maksuja. Yleisesti voidaan ajatella, että YEL- vakuutus tulisi olla yrittäjällä, jonka työtulon minimiraja on vähintään 6896,69 euroa vuodessa (Sykkö 2011). Työtulo kuitenkin kannattaa määritellä minimiä suuremmaksi, sillä jos yrittäjä maksaa pientä eläkemaksua, niin hänelle ei kerry eläkettä. Palkansaajana yrityksessä toimiva henkilö maksaa eläkemaksuja palkkasumman mukaan, mutta henkilöyrittäjällä on itse huolehdittava eläkemaksut.

3.1.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Ei ole säädetty erillistä lakia siitä kuinka yksityisen elinkeinonharjoittajan tulisi toimia, mutta eduskunta on kuitenkin säätänyt lain, joka koskee tuloverotusta. Elinkeinotoiminnalla tarkoitetaan liike- ja ammattitoimintaa ja tämä verovelvollisen harjoittama toiminta muodostaa elinkeinotoiminnan tulolähteen, johon sitten tuloverolakia sovelletaan. (Laki elinkeinotulojen verottamisesta 1968.) Luonnolliset henkilöt voivat halutessaan harjoittaa yritystoimintaa omissa nimissään eikä sitä varten tarvitse perustaa erillistä organisaatiota. Kaikki yritystä koskevat oikeustoimet tehdään yksityisen elinkeinonharjoittajan nimissä, joten kaikki tehdyt sitoumukset koskevat vain häntä. Yksityistä elinkeinonharjoittajaa koskee myös rikosoikeudellinen vastuu kuin ketä tahansa luonnollista henkilöä ja hänellä on myös vastuu mahdollisista vahingoista, joita elinkeinotoiminta voi aiheuttaa. Erityistä voitonjakoa koskevaa lainsäädäntöä ei myöskään ole, sillä kaikki elinkeinotoiminnasta saadut tuotot tulevat suoraan elinkeinonharjoittajalle. (Villa & Ossa & Saarnilehto 2007, 21.)

Yksityisellä elinkeinonharjoittajalla on kirjanpitovelvollisuus, vaikka yritystoiminnan ja yrittäjän yksityistalouden omaisuutta ei erotella erikseen. Tästä johtuu se, että yrityksen veloitteet ovat yrittäjän omia velvoitteita ja niistä hän vastaa koko omaisuudellaan. Elinkeinonharjoittajan yritystoiminnasta saadut tulot ovat yrittäjän omia tuloja ja näin ne ovat hänen vapaassa käytössään. (Villa ym. 2007, 22.) Yrityksestä yrittäjä ei kuitenkaan saa nostaa palkkaa, vaan nostot täytyy tehdä yksityisottoina (Meretniemi & Ylönen 2008, 43). Yritystoiminnan aloittamisesta täytyy tehdä ilmoitus kaupparekisteriin ja se tapahtuu Patentti- ja rekisterihallituksen kautta, myös yritystoiminnan lopettamisesta on kaupparekisterilain mukaan tehtävä viipymättä ilmoitus (Villa ym. 2007, 22).

3.1.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö on kahden tai useamman henkilön eli yhtiömiehen yhteistoimintaan perustuva yhtiömuoto. Yhtiömiehet voivat olla yhteisöjä tai luonnollisia henkilöitä. Pakollisia toimielimiä, kuten hallitusta tai toimitusjohtajaa, ei ole pakko olla avoimessa yhtiössä, mutta halutessaan ne voidaan valita. Kuten yksityisen elinkeinonharjoittajan

niin myös avoimen yhtiön on tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin toiminnan aloittamisesta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 44.)

Yhtiösopimuksen allekirjoittamisen myötä syntyy avoin yhtiö ja yhtiön pääoma on vapaasti määriteltävissä yhtiömiesten kesken. Avoimen yhtiön perustamiseen ei tarvita erillistä rahapanosta, vaan työpanos riittää. Panos yhtiöön voi olla toki rahallistakin tai muuta omaisuutta. Samalla tavalla kuin yksityinen elinkeinonharjoittaja niin myös avoimen yhtiö yhtiömiehet vastaavat yhtiön veloista ja velvoitteista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Erityisen tärkeää avoimessa yhtiössä on yhtiömiesten välinen luottamus, sillä jokainen yhtiömies voi tehdä yhtiötä sitovia oikeustoimia ja niistä ovat kaikki vastuussa. Tätä oikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa tekemällä sopimus, jossa sovitaan yhtiön nimenkirjoitusoikeudesta, kuten sopimusten allekirjoitusoikeudesta. Yhtiömiehelle voidaan maksaa myös palkkaa ja yhtiöltä voi nostaa rahaa yksityisottoina. Yrityksen voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken tasan, jos asiasta ei ole erikseen yhtiösopimuksessa muuta sovittu. Avoimella yhtiöllä täytyy olla tilintarkastaja ja kaikilla yhtiömiehillä on oikeus yhtiön toimintatietoihin ja kirjanpidon tarkistukseen. Tätä oikeutta ei voida sulkea pois keneltäkään yhtiömieheltä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

3.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiöt ovat yleensä pk-yrityksiä ja yhtiön syntyyn tarvitaan aina yhtiömiesten välinen sopimus. Parhain tilanne kommandiittiyhtiön syntyyn on silloin, kun äänettömät yhtiömiehet ovat valmiita sijoittamaan yritykseen rahaa ilman, että osallistuvat yrityksen toiminnan harjoittamiseen. (Alikoski ym. 2009, 46.) Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: vastuunalaisia ja äänettämiä yhtiömiehiä. Yhtiösopimuksessa on ilmaistava selkeästi se, että kuinka paljon äänetön yhtiömies sijoittaa yritykseen ja kuinka suuri osuus yrityksen voitosta hänelle kuuluu. Jos kommandiittiyhtiön perustaa kaksi henkilöä, niin ainakin toisen on oltava vastuunalainen yhtiömies. (Meretniemi & Ylönen 2008, 47.)

Kommandiittiyhtiössä päätösvalta on vastuunalaisella yhtiömiehellä sekä hän vastaa koko henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön asioista. Äänetön yhtiömies puolestaan vastaa yhtiön asioista vain sijoittamallaan omaisuudellaan. Äänettömällä yhtiömiehellä

ei ole myöskään yrityksessä oikeutta päätöksentekoon. Kommandiittiyhtiön voitosta jaetaan äänettömille yhtiömiehille voitto-osuus, josta on sovittu erikseen yhtiösopimuksessa. Tämän jälkeen loput voitosta jaetaan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken tasan. Yrityksen tappiot jaetaan myös tasan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken. (Alikoski ym. 2009, 46- 47.)

3.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö sopii yritykselle, jossa tarvitaan pääomaa tai perustajia on useita, kuitenkin yritysmuoto sopii niin pienille kuin suurillekin yrityksille. Osakeyhtiön toiminnan tarkoituksena on tuottaa voittoa osakkeenomistajille. Osakeyhtiöt voivat olla joko yksityisiä tai julkisia osakeyhtiöitä. Osakeyhtiön perustamisessa on suurempi työ kuin esimerkiksi toiminimeä perustettaessa, koska osakeyhtiötä perustettaessa on enemmän paperitöitä, kuten perustamiskirjan laadinta ja yhtiöjärjestyksen teko. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö ja osakkaiden vastuu yltää vain pääomaan, jonka he ovat sijoittaneet yritykseen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51.) Osakeyhtiön velvoitteista vastaa siis vain itse osakeyhtiö, eivätkä perustajat eli osakkaat ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön toiminnasta. Osakeyhtiön perustamisen yhteydessä täytyy yritykselle laatia perustamiskirja, yhtiöjärjestys sekä perustamiskokouksen pöytäkirja. Yhtiöjärjestyksen tulee sisältää lakiin perustuvat pakolliset säännöt ja yrityksen omat erityissäännöt. (Alikoski ym. 2009, 47.)

Yhtiökokouksen on valittava osakeyhtiölle hallitus. Hallituksen jäsenmäärä riippuu yrityksen koosta, esimerkiksi jos osakepääoma on yli 80 000 euroa, niin jäseniä on oltava vähintään kolme. Hallitus huolehtii yrityksen toiminnan asianmukaisuudesta ja käsittelee yrityksen strategiset päätökset. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51.) Osakeyhtiön minimipääoma on 2 500 euroa ja osakkeenomistajat sijoittavat yritykseen pääomaa, jota vastaan he saavat yrityksen osakkeita. Kun perustamisasiakirja on tehty ja osakepääoma maksettu, niin yrityksen täytyy rekisteröityä ilmoituksella kaupparekisteriin. Ilmoituksen käsittelyn ja hyväksymisen jälkeen osakeyhtiö on virallisesti perustettu. (Alikoski ym. 2009, 47.)

Osakkeenomistajat voivat saada rahaa yrityksestä esimerkiksi palkkana tai osinkotuloina. Osinkoa ei voida kuitenkaan maksaa vasta kun ensimmäisen voitollisen

tilinpäätöksen jälkeen. Päätöksen osingonjaosta tekee yhtiökokous ja osinkojen nostoaika voidaan valita esimerkiksi verotuksen kannalta parhaimpaan aikaan. Osakeyhtiöllä täytyy olla tilintarkastaja ja häneltä on saatava kirjallinen hyväksyminen tilintarkastajaksi alkamiseen. Suostumus täytyy toimittaa kaupparekisteriin, kuten myös tilinpäätöstiedot. (Meretniemi & Ylönen 2008, 52.)

3.1.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme luonnollista henkilöä tai yhteisöä, säätiötä tai muuta oikeushenkilöä. Osuuskunnan toiminnan tarkoitus on tukea sen jäsenten taloutta ja elinkeinoa taloudellisella yhteistoiminnalla. Jäsenomistajat voivat osallistua toimintaan, mutta poikkeuksena tästä ovat suuret osuuskunnat, kuten Kesko ja S- ryhmä, joiden jäsenomistajina toimivat asiakkaat. Osuuskuntaan liittyminen edellyttää osuusmaksun maksamista, joka on kaikille yhtä suuri ja sen saa takaisin osuuskunnasta erotessa. Osuuskunnan perustaminen on helppoa, tarvitaan vain merkintä kaupparekisteriin eikä osuuspääomaa ennalta määrätä. Osuuskunta voi ottaa uusia jäseniä toimintaansa helposti, sillä tarvitsee maksaa vain jäsenmaksu osuuskunnalle. Osuuskunnasta eroamisen yhteydessä jäsen saa sijoittamansa jäsenmaksun takaisin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 49.)

Osuuskunnan toimista jäsenet ovat vastuussa vain maksamansa osuusmaksun verran. Osuuskunnan kokous, johon kaikki jäsenet voivat osallistua, on osuuskunnan päättävä elin ja päätöksenteko tapahtuu äänestämällä. Lain mukaisesti osuuskunnalla on oltava hallitus ja halutessaan se voi valita toimitusjohtajan. Osuuskunnalla on oltava vähintään kaksi tilintarkastajaa sekä tilintarkastajien varamiehet. Osuuskunnan toiminnasta syntyvä voitto tai ylijäämä jaetaan jäsenille. (Meretniemi & Ylönen 2008, 49.) Esimerkiksi S- ryhmä jakaa jäsenilleen voittoaan ylijäämä palautuksina (Alikoski ym. 2009, 49).

3.2 Rahoitus

Talouden suunnittelu yritystä perustettaessa on yksi tärkeistä vaiheista ja siitä on apua niin yrittäjälle itselleen, mutta myös mahdolliset yritystoiminnan rahoittajat vaativat

yrittäjältä laskemia taloudesta. Erilaiset laskelmat kuuluvat talouden suunnitteluun, kuten investointilaskelmat, joiden avulla nähdään mitä täytyy hankkia yrityksen perustamisvaiheessa ja kuinka paljon investoinnit maksavat. Oman alkupääoman kartoittaminen on myös tärkeää, sillä sen avulla saadaan selville kuinka paljon tarvitaan lainaa tai apurahoja. Yleensä rahoittajilta on helpompi saada lainoja ja avustuksia, jos oma rahapanos on kohtuullinen. (Alikoski yms. 2009, 108- 110.) Vierasta pääomaa yrityksille tarjoavat pankit, rahoitusyhtiöt ja vakuutusyhtiöt sekä oman pääoman rahoitusta sijoittajat, joista tulee yrityksen omistajia (Ammattinetti 2011).

Pankki on yrityksen tärkeä yhteistyökumppani yrityksen jokaisessa elinkaarenvaiheessa. Ilman omaa pankkitiliä, maksukorttia ja verkkopankkia yrityksen rahaliikenteen hoito voi olla vaikeaa. Myös esimerkiksi erityisrahoituslaitos Finnvera edellyttää yrityksen pankkia osallistumaan investointien rahoitukseen. Yrityksen hakiessa luottoa pankista otetaan huomioon muun muassa yrityksen liikeidea, hankkeeseen liittyvät suunnitelmat ja laskelmat, toimiala sekä eri riskit (Ammattinetti 2011). Pankin antamat luotot edellyttävät yritykseltä vakuuksia. Useissa tapauksissa vakuutena käytetään yrityksen reaaliomaisuutta, kuten kiinteistökiinnityksiä. Aloittavan yrittäjän täytyy varautua pankilta luottoa hakiessaan, että hän voi joutua antamaan vakuudeksi omaisuuttaan, kuten omakotitalon tai vapaa- ajan asunnon. (Alikoski ym. 2009, 111.)

Aloittavan yrittäjän on järkevää selvittää mitä eri avustuksia ja tukia hän voi saada. Aloittavia yrityksiä rahallisesti tukevat esimerkiksi ELY- eli elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset ja Finnvera. (Ammattinetti 2011.) ELY-keskukset auttavat ja neuvovat uusia yrittäjiä rahoituksen ja koulutuksen kanssa, mutta rahoitusta myönnetään pääasiassa kasvaville ja kansainvälistyville yrityksille. Yrityksen kilpailukykyä parantaviin hankkeisiin ELY-keskus voi myöntää kehittämisavustusta ja haasteelliseen tutkimus- tai kehitystyöhön harkinnanvaraista valmistelurahoitusta. Työ- ja elinkeinotoimistot antavat neuvontaa yrityksen perustamiseen ja tarjoavat työnvälitystä sekä yrittäjäkoulutusta. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristö keskus 2011.) Työ- ja elinkeinotoimistot voivat myöntää yritykselle palkkatukea työttömän työntekijän palkkaamiseen. Palkkatukea täytyy hakea hyvissä ajoin ennen työsuhteen alkamista ja tukea myönnettäessä otetaan huomioon alueen työttömyystilanne sekä se, että kauan aloittava työntekijä on ollut työttömänä. Palkkatuen myöntämistä mietitään aina tapauskohtaisesti. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2010.)

Työ- ja elinkeinotoimistot voivat myöntää aloittavalle yritykselle starttirahaa. Sen tarkoitus on auttaa uutta yritystä alkuun ja turvata toimeentulo sinä aikana, kun yritys käynnistää toimintaansa ja vakiinnuttaa asemaansa. Vuonna 2011 starttirahan suuruus on 553 - 885 euroa kuukaudessa. (Ammattinetti 2011.) Edellytyksenä starttirahan saamiseen on esimerkiksi yrittäjäkokemus tai -koulutus, kannattavan toiminnan mahdollisuus ja se, että toimintaa ei aloiteta ennen tuen myöntämispäätöstä. Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinotoimistolta erillisellä lomakkeella, jossa esitetään muun muassa yrityksen toiminta ja rahoitussuunnitelma. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2011.) Starttiraha on ollut käytössä jo 25 vuotta ja se on säilyttänyt suosionsa. Starttirahaa voi saada enintään 18 kuukauden ajan. Lapissa starttirahan avulla liiketoiminnan aloitti 128 henkilöä vuoden 2010 tammi- kesäkuun aikana. Selvitysten avulla on huomattu, että starttirahalla on hyvä vaikutus, sillä kahden vuoden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta lähes yhdeksän kymmenestä yrityksestä on toiminnassa. Päätöksen starttirahan saamisesta saa yleensä kahdessa viikossa, vaikka yleinen luulo onkin, että se on monimutkainen ja pitkä prosessi. Päätöksen saaminen lyhyessä ajassa edellyttää tietysti, että kaikki asiat toimitiloista rahoitukseen asti ovat selvillä. (Starttirahalla pintoja puhtaaksi 2010.)

Finnvera tarjoaa yrityksen erivaiheisiin rahoitusta, niin yritystoiminnan aloittamiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä suojautumiseen viennin riskeiltä. Rahoitustarjontaan kuuluu muun muassa erilaiset lainat. Rahoitukseen liittyvät riskit Finnveran jakaa muiden rahoittajien, kuten pankkien, kanssa. Finnveran pien- ja naisyrittäjälainat sopivat enintään viisi henkilöä työllistäville yrityksille. Yrittäjälaina rahoittaa osakeyhtiön osakepääomaa sekä avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön yhtiöpanosta. Investointi- ja käyttöpääomalainat sopivat puolestaan toiminnan laajentamiseen ja erilaisiin kone- ja rakennusinvestointeihin. (Holopainen & Levonen 2006, 110- 111.)

Kotitalous- ja hoitotyöstä, asunnon ja vapaa- ajanasunnon kunnossapitotöistä tai tieto- ja viestintäteknikkalaitteiden asennustöistä voi työn maksaja saada kotitalousvähennyksen. Mökkitalkkareilla teetetävät työt kuuluvat myös kotitalousvähennyksen piiriin. Kotitalousvähennys myönnetään ainoastaan työosuudesta, ei esimerkiksi matkakuluista ja tarvikkeista. Vähennys ei riipu siitä palkkaako työhön henkilön vai ostaako palvelun yritykseltä tai yrittäjältä. Enimmillään

kotitalousvähennystä voi saada 3 000 euroa vuodessa eli puoliset yhteensä 6 000 euroa vuodessa ja omavastuuosuus on 100 euroa. (Vero 2011A.)

3.3 Ilmoitus kaupparekisteriin

Kaikissa tapauksissa, kun ollaan perustamassa yritys ja valittu jokin edellä mainituista yritysmuodoista, niin on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Kaupparekisteri on julkinen ja virallinen rekisteri yrityksistä, jotka toimivat Suomessa ja sitä ylläpitää Patentti- ja rekisterihallitus (PRH 2011A.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan eli toiminimen toiminnan aloittaminen ei vaadi erillistä sopimusta tai muita perustamismuodollisuuksia. Jos toimintaa harjoitetaan kiinteästä paikasta tai elinkeinonharjoittajan alaisuudessa työskentelee muu kuin avopuoliso tai oma alaikäinen lapsi, niin perustamisilmoitus kaupparekisteriin on tehtävä. Vaikka elinkeino harjoittajalla ei olisi alaisia tai kiinteää toimipaikkaan, niin rekisteröityminen on kuitenkin varmin tapa suojata käyttöoikeus yrityksen toiminimeen. Tämän vuoksi onkin hyvä varmistaa kaupparekisteristä, ettei suunniteltu toiminimi ole jo jonkun muun käytössä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus tehdään lomakkeella Y3, joka löytyy patentti- ja rekisterihallituksen Internet- sivuilta ja kaupparekisterin käsittelymaksu on 75 euroa. (Ammattinetti 2011.)

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö syntyvät yhtiömiesten välisellä sopimuksella. Yhtiösopimuksella ei ole laissa säädettyä muotoa, mutta yleensä siinä sovitaan yhtiön perustamisesta ja kaupparekisteri vaatii sopimukseen muun muassa yrityksen toiminimen ja toimialan, yhtiömiesten tiedot ja kunnan, jossa yritys toimii sekä kommandiittiyhtiön äänettömien yhtiömiesten euromääräisen panoksen yritykseen. Yhtiösopimuksessa on syytä myös sopia muun muassa siitä kuka edustaa yritystä, tilikaudesta, voitonjaosta, yhtiöstä eroamisesta ja yhtiön purkamisesta. Avoimella yhtiöllä ja kommandiittiyhtiöllä täytyy aina tehdä ennen toiminnan aloittamista perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Perustamisilmoitus tehdään lomakkeella Y2, joka löytyy patentti- ja rekisterihallituksen Internet- sivuilta ja käsittelymaksu on 180 euroa. (Ammattinetti 2011.)

Osakeyhtiön perustamisesta on laadittava perustamissopimus, joka tulee olla päivättyä ja kaikkien osakkaiden allekirjoitettuna. Tämän perustamissopimuksen tulee pitää sisällään yhtiöjärjestys, osakkeiden määrä ja yhtiön johto eli hallituksen jäsenet ja tilintarkastajat sekä tarvittaessa mainittava toimitusjohtaja ja hallintoneuvoston jäsenet. Osakeyhtiön on myös tehtävä aina perustamisilmoitus kaupparekisteriin, joka on toimitettava viimeistään kolmen kuukauden kuluttua perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Osakeyhtiö syntyy siis rekisteröimisellä, jonka edellytyksenä on, että osakepääoma on vähintään yrityksen vähimmäispääoman suuruinen. Ne osakkeet, joita ei ole täysin maksettu ei voida myöskään rekisteröidä. Ennen rekisteröintiä yritys ei voi hankkia oikeuksia eikä tehdä minkäänlaisia sitoumuksia. Rekisteri-ilmoitukseen on liitettävä todistus tilintarkastajilta siitä, että osakepääoma on maksettu ja hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan vakuutus perustamisen lainmukaisuudesta. Kaupparekisterin perustamisilmoitus tehdään lomakkeella Y1, joka löytyy patentti- ja rekisterihallituksen Internet- sivuilta ja käsittelymaksu on 350 euroa. (Ammattinetti 2011.)

Osuuskuntaa perustettaessa ei tarvitse laatia erillistä sopimusta, mutta kaupparekisteriin on tehtävä perustamisilmoitus. Kuten osakeyhtiö, myös osuuskunta on rekisteröitävä tai muuten perustaminen raukeaa. Rekisteri-ilmoitus on tehtävä kuuden kuukauden kuluessa siitä, kun perustamisilmoitus on allekirjoitettu. Perustamisilmoituksen tulee sisältää muun muassa osuuskunnan säännöt, perustajille annettavat osuudet, hallituksen jäsenet ja tarvittaessa tilintarkastajat. Perustamisilmoitus kaupparekisteriin tehdään lomakkeella Y1, kuten osakeyhtiön perustamisilmoitus. Käsittelymaksu on 350 euroa. (PRH 2011B.)

3.4 Yritystoiminnan luvanvaraisuus

Henkilöillä, jotka ovat suomen kansalaisia ja asuvat Euroopan alueella, on elinkeinovapaus Suomessa. Elinkeinovapaudella tarkoitetaan oikeutta harjoittaa haluamaansa elinkeinoa vapaasti. Pääsääntöisesti elinkeinon harjoittamiseen ei tarvita erillistä lupaa, mutta joitain toimialoja valvotaan tai säännellään viranomaisten puolelta, jottei seuraisi arvaamattomia vaikutuksia kuluttajille tai ympäristölle. Osa yritystoiminnan aloista siis tarvitsee luvan tai ilmoituksen viranomaisille toiminnan aloittamisesta. Elinkeinot voidaan jakaa luvanvaraisiin ja omaksi elatukseksi

harjoitettuihin. (Kinkki & Isokangas 2003, 252.) Näitä lupaviranomaisia ovat muun muassa kaupungin viranomaiset ja kunnat, poliisipiirit, ministeriöt ja aluehallintovirastot. Erillinen lupa elinkeinon harjoittamiseen täytyy hankkia ennen toiminnan aloittamista ja luvan myöntämisestä on tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin. (Ammattinetti 2011.)

Luvanvaraiset elinkeinot on lueteltu elinkeinolaissa. Luvanvaraisuus voi liittyä ammattitaitoon, toiminnan vaarallisuuteen, riittävän varallisuuden toteamiseen tai yleiseen valvontaan. Ammattitaitoon voidaan liittää apteekkaritoiminta, vaarallisuuteen esimerkiksi työskentely räjähteiden kanssa, varallisuuteen pankkitoiminta ja yleiseen valvontaan esimerkiksi kaivokset ja alkoholijuomien valmistus. Luvanvaraisia elinkeinoja on yhteensä 26, joita edellä mainittujen elinkeinojen lisäksi on muun muassa ravintolatoiminta, lannoitteiden valmistus, sähkölaitteiden suunnittelu, asunnonvälitys, postitoiminta, vartiointitoiminta ja perintätoiminta. Jos elinkeinoa harjoitetaan käyttämättä työntekijöitä tai apulaisia ja ilman liikehuoneisto tai myyntipaikkaa, niin se on omaksi elatukseksi harjoitettua toimintaa. Tällaisessa tilanteessa ei tarvitse saada viranomaisilta erillistä lupaa toiminnan harjoittamiseen. (Kinkki & Isokangas 2003, 252- 253.)

3.5 Ilmoitus verottajalle

Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta löytyy eri yhtiömuotojen perustamisilmoitukset, joilla tehdään ilmoitus kaupparekisteriin yrityksen perustamisesta. Samalla lomakkeella voi ilmoittautua myös Verohallinnon rekistereihin, kuten arvonnisäverovelvolliseksi ja ennakkoperintärekisteriin (Vero 2011B).

Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi siis tehdä ilmoituksen Verohallintoon Y3 lomakkeella. Elinkeinotoimintaa harjoittava merkitään ennakkoperintärekisteriin ja elinkeinonharjoittajan on huolehdittava veroistaan maksamalla ennakkoveroa. Perustamisilmoituksessa yksityinen elinkeinonharjoittaja voi halutessaan ilmoittaa ensimmäisen tilikauden arvioidun liikevaihdon, arvion verotettavasta tulosta ja kalenterivuoden muut tulot. Näiden tietojen avulla Verohallinto laskee ennakkoveron, jonka elinkeinonharjoittaja maksaa. Arvonnisäverovelvolliseksi yksityisen elinkeinonharjoittajan on ilmoitauduttava, jos hän myy tavaroita tai palveluja Suomessa

liiketoiminnan osana ja tilikauden liikevaihto on yli 8 500 euroa. Jos yksityinen elinkeinonharjoittaja aloittaa säännöllisen palkan maksun, niin hänen on ilmoittauduttava työnantajarekisteriin. Ilmoittautuminen on tehtävä silloin, jos on ollut palkattuna vähintään kaksi työntekijää vakituisesti kalenterivuoden aikana tai jos vuoden aikana on ollut kuusi palkallista työntekijää, vaikka työntekijöiden työsuhteet eivät ole kestäneet koko kalenterivuotta. (Vero 2011C.)

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, jotka harjoittavat elinkeinotoimintaa merkitään ennakkoperintärekisteriin ilmoituksen pohjalta. Tällöin yhtiömiesten on huolehdittava tuloveroista maksamalla ennakkoveroa. Yritysten yhtiömiesten on arvioitava verotettavan tulo-osuuden määrä ja se täytyy ilmoittaa Verohallintoon erillisellä ennakkoveron hakemuslomakkeella. Veroennakot määrätään yhtiömieskohtaisesti, sen vuoksi jokaisen yhtiömiehen on erikseen ilmoitettava verotettavan tulo-osuuden määrä. Yksittäisen yhtiömiehen veroennakon määrään vaikuttavat myös muut yhtiömiehen tulot ja vähennykset verovuoden aikana. Arvonlisäverovelvollisiksi yhtiöt tulevat silloin, kun tavaroita tai palveluja myydään Suomessa osana liiketoimintaan ja liikevaihto on yli 8 500 euroa. Työnantajarekisteriin on ilmoittauduttava silloin, kun aloitetaan säännöllinen palkanmaksu. (Vero 2011D.)

Osakeyhtiön ja osuuskunnan on tehtävä myös ilmoitus Verohallintoon, joka tapahtuu samalla ilmoituksella, kuin perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Osakeyhtiön ja osuuskunnan on myös maksettava ennakkoveroa, jonka suuruuden määrää Verohallinto tilikauden arvioidun verotettavan tulon perusteella. Jos ennakot eivät riitäkään kattamaan lopullisen tuloveron määrää, niin on maksettava puuttuva määrä jäännösverona. Osakeyhtiöt ja osuuskunnat ovat arvonlisäverovelvollisia, kun ne harjoittavat liiketoimintaa, jossa myydään tai vuokrataan tavaroita tai palveluita ja tilikauden liikevaihto on yli 8 500 euroa. Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat itsenäisiä verovelvollisia, joiden saama tulo verotetaan yrityksen tulona. Verotettava tulo saadaan veronalaisten tulojen ja vähennyskelpoisten menojen erotuksesta. Tulovero on 26 prosenttia sekä osakeyhtiöllä että osuuskunnalla. Osakeyhtiöllä ja osuuskunnalla on myös muita ilmoituksia, joita niiden täytyy antaa Verohallinnolle. Verovuositain on annettava yrityksen veroilmoitus. Kausiveroilmoituksella puolestaan ilmoitetaan oma-aloitteiset verot ja maksut. Oma-aloitteisia veroja ovat muun muassa ennakonpidätykset maksetuista palkoista, sosiaaliturvamaksut ja arvonlisävero. Vuosi-ilmoitus annetaan

vuosittain ja siinä ilmoitetaan esimerkiksi palkat, jotka on maksettu työntekijöille. (Vero 2011E.)

3.6 Yrityksen kirjanpito ja vakuutukset

Yksinkertaisuudessaan kirjanpito on yrityksen taloutta koskeva tietojen tallennusjärjestelmä, johon kirjataan ensisijaisesti liiketapahtumat. Kirjanpito sisältyy laskentatoimen tehtäviin. Laskentatoimen tehtävänä on koota talousyksikön toimintaa kuvaavia arvo- ja määrälukuja ja tuottaa niiden pohjalta tietoa yrityksestä esimerkiksi johdolle, jotta tiedot tukisivat päätöksentekoa tuloksen jakamisesta. Kaksivaiheisen kirjanpidon toteutukseen kuuluvat juokseva kirjanpito, tilinpäätös ja toimintakertomus. Tilinpäätös ja toimintakertomus ovat julkistettavaa materiaalia, joista tilinpäätös on lakisääteinen ja määrämuotoinen raportti yrityksen tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Kaikilla yritysmuodoilla on laissa määrätty kirjanpitovelvollisuus ja tämä velvollisuus alkaa heti yrityksen perustamisesta lähtien, siksi kirjanpidon järjestämistä on tärkeää miettiä jo liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. (Leppiniemi 2011.)

Yrityksellä on kaksi tapaa hoitaa kirjanpitonsa, sen voi tehdä itse tai ostaa palvelut tilitoimistolta eli ulkoistaa kirjanpitotehtävät. Yrityksen kannattaa käyttää asiantuntijoita, jos ei ole perehdytty kirjanpitoon ja laskentaan. Jos yrityksessä päätetään ostaa palvelu asiantuntevalta tilitoimistolta, niin on hyvä pohtia ensin esimerkiksi, että mitkä taloushallinnon asiat halutaan hoitaa itse ja mitkä ulkoistaa. Taloushallintoon kuuluvat muun muassa palkanlaskenta, maksuliikenne, liikekirjanpito ja osto- ja myyntireskontra. (Holopainen & Levonen 2006, 159- 160.)

Yritystoimintaan kuuluu erilaisia vakuutuksia, kuten vahinkovakuutus, YEL-vakuutus ja tapaturmavakuutus, osa niistä on pakollisia ja osa vapaaehtoisia. Vakuutukset voidaan jakaa yritystä koskeviin vakuutuksiin, yrittäjää koskeviin vakuutuksiin ja työntekijää koskeviin vakuutuksiin. Aloittavan yrittäjän täytyy miettiä vakuutusasioita ja keskustella niistä vakuutusasiantuntijoiden kanssa sekä pyytää tarjouksia eri vakuutusyhtiöiltä. Yritystä koskevia vakuutuksia ovat muun muassa vahinkovakuutus, vastuuvakuutus ja oikeusturvavakuutus. Yrittäjää koskevia vakuutuksia ovat esimerkiksi YEL-vakuutus, henkivakuutus, tapaturmavakuutus, sairasvakuutus ja työttömyysvakuutus. Työntekijää koskevia vakuutuksia puolestaan ovat esimerkiksi

TyEL-vakuutus, sairaus- ja tapaturmavakuutus sekä työttömyysvakuutus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88- 89.)

Vahinkovakuutus korvaa yritykselle, jos tapahtuu jokin vahinko, kuten tulipalo, vesivahinko, varkaus, murto tai laitevika. Vahinkovakuutus sisältää omavastuuosuuden, jota nostamalla voidaan pienentää vakuutusmaksun suuruutta. Vahinkovakuutukseen olennaisesti liittyy myös keskeytysvahinko eli jos yrityksen toiminta keskeytyy esimerkiksi tulipalon vuoksi, niin vakuutus korvaa keskeytymisestä johtuvia menetyksiä. Vastuuvakuutus puolestaan korvaa yrityksen vahingonkorvausvelvollisuutta eli jos yritys on aiheuttanut jollekin toiselle vahinkoa. Toiminnan vastuuvakuutus korvaa henkilö- ja esinevahinkoja, joista itse vakuutuksenottaja on korvausvastuussa. Edellytyksenä korvauksiin on se, että vahinko on tapahtunut vakuutuksen voimassaoloaikana ja voimassaoloalueella. Yrityksen tuote- ja palveluriskejä kattaa tuotevastuuvakuutus, joka kattaa korvausvelvollisuutta niissä tilanteissa, joissa yrityksen valmistama tai maahantuoma tuote aiheuttaa vahinkoa. Yrityksen oikeusturvavakuutus korvaa kohtuulliset oikeudenkäynti- ja asianajokulut, jos joudutaan menemään oikeuteen. Oikeusturvavakuutus voi myös kattaa riskiä siitä vaarasta, että jouduttaisiin osallistumaan oikeudenkäyntiin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 90- 91.)

YEL-vakuutus eli yrittäjän eläkevakuutus on yksi muoto yrittäjän lakisääteisestä eläkevakuutuksesta. Yrittäjän eläkevakuutus turvaa yrittäjän toimeentulon, jos hän joutuu työkyvyttömäksi tai työttömäksi, mutta myös silloin jos yrittäjä jää eläkkeelle. YEL-työtulosta, jonka yrittäjä on itse määritellyt, lasketaan eläkkeen määrä ja vakuutusmaksun suuruus. Eläkevakuutus tulee ottaa kuuden kuukauden sisällä yritystoiminnan aloittamisesta. Henkivakuutus ei ole yrittäjälle pakollinen, mutta sen hankkimista kannattaa miettiä, sillä se tuo turvaa lähiomaisille, mahdolliselle yrityskumppanille ja myös yritykselle, jos yrittäjä esimerkiksi kuolee yllättäen. Yrittäjät eivät kuulu lakisääteisen tapaturmavakuutuksen piiriin, joten olisi hyödyllistä ottaa tapaturmavakuutus, joka on voimassa 24 tuntia vuorokaudessa, sillä yrittäjän työ- ja vapaa-aikaa ei voida helposti erottaa. Sairausvakuutus on lakisääteinen vakuutus, joka tuo turvaa Suomessa pysyvästi asuville ja Suomen sairaanhoitopiiriin kuuluville. Yrittäjillä on siis samat oikeudet kuin kaikilla muillakin sairausvakuutus piiriin kuuluvilla. Jos yrittäjä sairastuu lyhytaikaisesti, voi hän saada sairausajan päivärahaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 92- 95.)

Yrittäjille on olemassa erilaisia työttömyyskassoja, kuten AYT ja SYT. AYT on itsenäinen työttömyyskassa, joka ei ole sitoutunut järjestöihin ja sen tehtävänä on maksaa työttömyys- ja koulutuspäivärahaa työttömiksi jääville jäsenille. SYT puolestaan on Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa ja sen tavoitteena on lisätä yrittäjien turvallisuutta ja elämänlaatua. Tämän työttömyyskassan toimintaa valvotaan Vakuutusvalvontaviraston puolesta. Eri työttömyyskassoilla on omat ehtonsa siitä milloin ja minkä suuruista päivärahaa jäsenelle maksetaan. Esimerkiksi AYT-kassaan liittyessä valitaan työtulotaso, joka on perusta vakuutusmaksuille. Päivärahaan yrittäjällä puolestaan on oikeus silloin, kun on hän kuulunut kassaan vähintään 24 kuukautta ja on toiminut saman ajan päätoimisena yrittäjänä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 93- 94.)

Palkansaajan TyEL eli työeläkevakuutusmaksu on vuonna 2011 4,7 % palkasta, jos työntekijä on alle 53-vuotias, kun taas 53 vuotta täyttäneet maksavat työeläkevakuutusmaksua 6,0 % palkasta (Vero 2011F). Tämän työeläketurvan hoitamiseksi työnantajan tulee aina ilmoittaa työntekijöiden alkaneet ja päättyneet työsuhteet eläkeyhtiöön. Työntekijöillä on myös ryhmähenkivakuutus, joka on sovittu työmarkkinajärjestön kesken ja se maksetaan tapaturmavakuutuksen yhteydessä. Myös työttömyysvakuutusmaksu maksetaan samalla kuin tapaturmavakuutus ja maksun perii työnantaja työntekijän palkasta. Kaikille työsuhteen omaaville työntekijöille on otettava tapaturmavakuutus ja siitä on määrätty laissa. Tapaturmavakuutus korvaa erilaiset työtapaturmat ja osan ammattitaudeista, joita työnteosta syntyy. Sairausvakuutuksen saa työntekijä, jos hän kuuluu Kelan hoitamaan sairausvakuutuksen piiriin, johon yleensäkin kaikki Suomessa pysyvästi asuvat henkilöt kuuluvat. Kela korvaa myös osan yksityislääkärien palkkiosta ja tutkimus- ja hoitokuluja. (Meretniemi & Ylönen 2008, 96- 97.)

3.7 Yrityksen riskienhallinta

Liiketoiminnassa ja sen aloittamisessa on aina riskejä eikä kaikkia voida välttää, mutta riskejä voidaan tunnistaa ja sen avulla pyrkiä pienentämään riskien mahdollisuutta. Riskejä voivat olla esimerkiksi koneiden rikkoutuminen tai yrittäjän sairastuminen. Riskien hallinnalla yrittäjä turvaa yritystoiminnan jatkuvuuden ja oman työllisyytensä.

Riskit voidaan jakaa liike- ja vahinkoriskeihin. Liikeriskeihin ei voida varautua vakuutuksia ottamalla, koska se sisältää usein voiton tai tappion mahdollisuuden. Vahinkoriskiinkin voidaan puolestaan varautua vakuutuksilla, koska riski liittyy yleensä henkilöstöön, palveluihin tai kalustoon. Asiakkaiden maksukykyyn liittyy luottoriski, mikä voi aiheuttaa yritykselle maksuvalmiusongelmia. Riskienhallintaan tarvitaan yritykseltä suunnittelua, jossa on otettava huomioon sidosryhmiltä tulevat vaatimukset, kuten rahoittajien ja lainsäädännön vaatimukset. (Alikoski ym. 2009, 101- 103.) Riskejä voidaan pienentää erilaisin toimin esimerkiksi tiedonkulun kehityksellä, yrittäjän lisäkoulutuksella tai uuden opin hankkimisella.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA T:MI JÄRVENPERÄ TEAM

Mökkiläisen ollessa poissa mökki on tyhjillään, tällöin mökkitalkkarit huolehtivat mökistä. Tyypillisiin mökkitalkkaripalveluihin kuuluvat muun muassa lumen luonti, tarkastuskäynnit, teiden puhdistus, saunan ja mökin lämmitys sekä puiden kaato. Hinnoitteluun vaikuttaa työn laatu ja hinnat ovat yleensä 15 - 55 euroa tunnilta. Mökkitalkkarin työstä asiakkaat voivat saada kotitalousvähennyksen. Hirvensalmella ja sen lähikunnissa toimiva mökkitalkkari Mika Venemies aloitti toimintansa vuonna 2007 ja töitä on riittänyt. Talven sähkökatkoksien aikaan tulee asiakkailta pyyntöjä, että käytäisiin heidän mökillään tarkastamassa tilanne, koska sähköjen katkettua vesiputket jäätyvät nopeasti. Venemiehen työt ovat pääosin rakentamista, ja kiinteistönhoitoa on vähemmän. Mökkiläiset eivät tahdo suuria metsäkoneitaan tonteilleen, joten puutyöt täytyy tehdä pienellä kalustolla. Puuston hoitamisessa riittää töitä, sillä monella tontilla puuston hoito on jäänyt tekemättä. Venemiehen mukaan mökkitalkkarit korvaavat naapuriavun, josta ei yleensä ole pyydetty korvausta. Mökkitalkkarit ovat kuitenkin yrittäjiä ja lakisääteiset maksut on hoidettava sekä tällä työllä on elätettävä perheensä ja tämän asian asiakkaat ymmärtävät. (Mökkien puuhamies 2011.)

4.1 Yrityksen liikeidea ja menestystekijät

Perustettavan yrityksen liikeideana on tarjota talonmiespalveluja mökkiläisille. Kohderyhmänä ovat mökkiläiset, joiden mökki sijaitsee Ranuan Simojärvellä. Toissijaisena kohderyhminä ovat Simojärvellä vakituisesti asuvat ihmiset ja Ranuan kirkonkylän vanhuksat. Toiminnan alussa keskitytään Simojärven mökkiläisiin, mutta toiminnan vakiinnuttaessa ja kysynnän kasvaessa toimintaa voidaan laajentaa. Yrityksen palveluja tarjotaan siis yksityisille mökkien omistajille.

Yrityksen tavoitteena on tarjota Simojärven mökkiläisille oma mökkitalkkari, jonka palvelu on rehellistä, osaavaa ja kysyntää vastaavaa. Yrityksen pääpalveluihin kuuluvat pienet remonttityöt, polttopuiden teko, pihatyöt talvella ja kesällä, raivaus tontilla, mökin siivous, kattojen ja räystäskourujen puhdistus, tarkastuskäynnit, hälytin- ja turvajärjestelmät, mökin ja saunan lämmitys, veneen huolto, nosto ja lasku, kaupassa käynti sekä laitureiden teko, huolto, nostot ja laskut. Pääpalveluiden lisäksi yritys tarjoaa mökin vuokrauspalvelua eli jos mökkiläinen haluaa vuokrata ulkopuolisille

mökkiään, niin mökkitalkkari hoitaa vuokrauksen mökkiläisten puolesta. Vuokrauspalveluun kuuluu avainten hoito, siivous, tarkastuskäynnit, vuokralaisten tietojen kirjaus ja laskun toimitus vuokralaiselle. Toissijaisille kohderyhmille tarjonta on hieman erilaista. Vakituisesti Simojärvellä asuville voidaan tarjota pääpalveluiden lisäksi esimerkiksi koirien ruokintaa, jos asukkaat lähtevät matkalle ja talon lämmitystä. Kirkonkylän vanhuksille tarjotaan apua ruohon- ja pensaanleikkuussa sekä polttopuiden teossa. Muita palveluita yritys tarjoaa sopimuksen mukaan, esimerkiksi jos mökkiläinen haluaa tontilleen kasvimaan, niin tarvittavat maa- ainekset löytyvät yrittäjän omistamilta alueilta.

Yritys työllistää aluksi yrittäjän eikä toiminnan tavoitteena heti ole tuloksen tekeminen, vaan toiminta aloitetaan ensisijaisesti yrittäjän omasta halusta ja asiakkaiden tarpeista. Yrityksellä ei ole erillistä toimistoa, vaan yrittäjä toimii kotoa käsin ja palvelut ovat luonteeltaan sellaisia, jotka tehdään mökkiläisen mökillä paikan päällä.

Yritys haluaa luoda luotettavan, ammattitaitoisen, palvelevan ja rehellisen imagon itsestään. Pyritään siihen, että yritys tunnetaan hyvästä palvelusta, tyytyväisistä asiakkaista, yksilöllisestä ja tuttavallisesta palvelusta sekä ammattitaitoisesta yrittäjästä. Yrittäjä on motivoitunut työhönsä, tekee työt parhaansa mukaan ja pyrkii täyttämään asiakkaiden tarpeet. Yrittäjä on asiantunteva ja osaava omassa työssään. Taulukossa 1 esitetään yrityksen liikeidean pääkohdat eli kenelle, mitä, millä tavalla ja millaisella imagolla palveluita tarjotaan.

Taulukko 1. Liikeidean nelikenttä

<p>Kenelle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ranuan Simojärven mökkiläisille - Ranuan Simojärvellä vakituisesti asuvat henkilöt - Ranuan kirkonkylän vanhukset 	<p>Mitä</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pienet remontit - Polttopuiden teko - Pihatyöt talvella ja kesällä - Tontin raivaus - Siivous - Kattojen ja räystäskourujen puhdistus - Tarkastuskäynnit - Hälytin- ja turvajärjestelmät - Mökin ja saunan lämmitys - Veneen huolto, nosto ja lasku - Laitureiden teko, huolto, nosto ja lasku - Kaupassa käynti - Mökin vuokrauspalvelu - Koirien ruokinta ja talon lämmitys - Apua kirkonkylän vanhuksille pihatöissä sekä polttopuiden teossa
<p>Miten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asiantunteva ja osaava yrittäjä - Toiminnan lähtökohtana yrittäjän halu ja asiakkaiden tarpeet - Palvelujen toteuttamiseen tarvittavien tavaroiden ja koneiden hankinta 	<p>Imago</p> <ul style="list-style-type: none"> - Luotettava - Rehellinen - Ammattitaitoinen - Tuttavallinen ja yksilöllinen palvelu - Palveleva

Yrityksen menestystekijät ja tapa erottua muista on tärkeää, jotta asiakkaat valitsevat juuri kyseisen yrityksen ja sen palvelut. Ranuan Simojärvelle perustettavan mökkitalkkariyrityksen menestystekijöitä ovat tuttavallinen ja ammattitaitoinen palvelu ja tämä olisi ainoa mökkitalkkaripalveluita tarjoava yritys Ranualla eli kilpailijoita samalla paikkakunnalla ei ole. Lähimmät kilpailijat löytyvät Posiolta ja Rovaniemeltä, mutta pitkien välimatkojen vuoksi palvelujen saatavuus on huono Ranuan Simojärvellä. Monet Ranualla mökkinsä omistavat tuntevat yrittäjän ja tietävät hänen ammattitaitonsa ja kokemuksensa rakentamisesta, metsätöistä sekä muista tarjottavista palveluista.

Yrittäjä ei ole käynyt kouluja, vaan on itseoppinut. Yrittäjä työskenteli Rautiassa 26 vuotta ja se on antanut hänelle paljon asiantuntijuutta ja kokemusta muun muassa

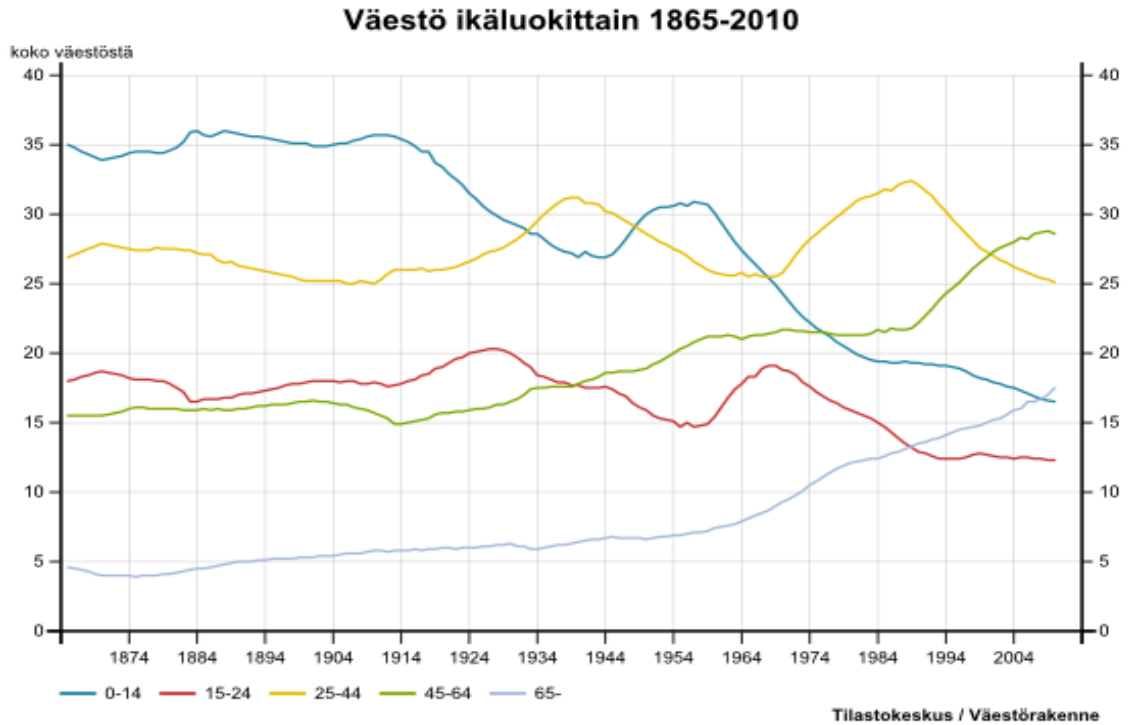
rakentamista kohtaan. Metsätöistä yrittäjä on saanut kokemusta itse tekemällä, sillä hän omistaa metsää, jota itse hoitaa.

4.2 Yrityksen yritysmuoto

Perustettavan mökkitalkkariyrityksen yritysmuodoksi valitaan yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, koska toimeksiantajani perustaa yrityksen yksin eikä hänellä ole työntekijöitä. Toimeksiantajani on siis yrityksen perustaja ja omistaja. Toiminimessä yrittäjä vastaa yrityksen veloista ja muista sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjällä on valta tehdä yksin yritystoimintaansa liittyvät päätökset, mutta toimeksiantajallani kannattaa kuunnella läheisten ja asiantuntijoiden neuvoja, sillä he voivat ulkopuolisina nähdä joitain asioita eri tavalla. Toiminimen perustaminen on helpointa muihin yritysmuotoihin verrattuna, koska toiminimeen ei ole pakko sijoittaa omaa pääomaa eikä tarvita ulkopuolisia tahoja.

4.3 Yrityksen markkinatilanne, asiakkaat ja kilpailijat

Markkinatilanne mökkitalkkariyrityksen kannalta on hyvä, sillä Ranualla ei ole yhtään yritystä, joka tarjoaa samalla konseptilla mökkitalkkaripalveluita. Lähimmät kilpailijat löytyvät Posiolta ja Rovaniemeltä, mutta pitkien välimatkojen vuoksi heistä ei ole suurta uhkaa uudelle yritykselle. Rovaniemellä toimii T: mi RO Vanhamaa, joka tuottaa Rovaniemellä ja sen lähiympäristössä mökkitalkkari palveluita (Mökkitalkkarit 2011). Etelä-Posiolla puolestaan toimii Toni Harjanti Oy. Mökkitalkkari palveluiden odotetaan kasvavan tulevaisuudessa, sillä ihmiset vanhenevat, eivätkä he jaksaa hoitaa kaikkia askareita mökeillään. Väestönikärakennetta voidaan tarkastella kuvasta 1 ja siitä huomataan, että 65 vuotta täyttäneiden määrä Suomessa on kasvanut koko ajan 1950-luvulta lähtien. Palveluille on siis tarvetta nyt ja tulevaisuudessa.



Kuva 1. Väestörakenne Suomessa vuosina 1865- 2010 (Tilastokeskus 2010)

Yrityksen pääasialliset asiakkaat ovat Ranuan Simojärven mökkiläiset, jotka haluavat apua mökillä tehtäviin töihin. Yli 65- vuotiaiden määrä on suuri lähitulevaisuudessa, joten avun tarve mökeillä säilyy. Mökkiläisten tarpeet ovat monipuolisia ja palveluiden tarve on yksilöllinen. Näihin tarpeisiin uusi mökkitalkkariyritys tulee vastaamaan tarjottavilla palveluillaan ja yksilöllisellä palvelulla. Asiakkaat saavat valita itselleen sopivan palvelukokonaisuuden yrityksen palveluvalikoimasta. Toissijaisia asiakkaita ovat Ranuan Simojärvellä vakituisesti asuvat ihmiset ja Ranuan kirkonkylällä asuvat vanhukset. Vakituisesti Simojärvellä asuvat voivat lähteä matkalle huoletta, kun koiraa ruokkii ja taloa lämmittää oma mökkitalkkari. Omakotitaloissa kirkonkylällä asuvat vanhukset tarvitsevat apua pihatoissa, myös näihin tarpeisiin uusi mökkitalkkari yritys pyrkii vastaamaan. Oma luotettava mökkitalkkari auttaa ihmisiä omalla toiminta-alueellaan myös silloin, kun mökkiläiset eivät ole mökeillään. Tämä lisää mökkiläisten turvallisuuden tuntua, koska ei tarvitse itse huolehtia onko mökillä kaikkia hyvin, vaan voi soittaa ja pyytää mökkitalkkaria tarkistamaan kaiken olevan kunnossa.

Uudella yrityksellä ei ole Ranualla kilpailijoita, sillä perustettava yritys on ainut laatuaan Ranualla. Lähimmät kilpailijat löytyvät Rovaniemeltä ja Posiolta. Tietysti

perinteinen naapuriapu voi joissain tapauksissa olla vaikea korvata. Posiolla toimiva yritys, Toni Harjanti Oy, joka tarjoaa mökkitalkkaripalveluita, on mainostanut palveluitaan paikallislehti Kuriirissa, joka on Ranuan ja Posion yhteinen paikallislehti. Toni Harjanti Oy:n palveluihin kuuluvat muun muassa pihojen auraus, mökkihuolto, mökkien kunnossapito ja polttopuiden toimitus mökeille (Etelä- Posion mökkitalkkari 2011). Lähin kilpailija uudelle yritykselle on siis Etelä- Posiolla toimiva Toni Harjanti, mutta suurta kilpailua asiakkaista näiden yritysten välille ei synny, koska välimatkat ovat pitkät. Uudelle yritykselle ei ole kilpailijoita omalla toiminta-alueellaan, mikä on tietysti hyvä asia kysynnän kannalta.

4.4 Yrityksen toimintatapa

Mökkitalkkariyrityksen toiminnan tarkoitus on asiakaslähtöisyys eli lähtökohtana on asiakkaiden tarpeiden tyydyttäminen. Yritys toimii luotettavasti ja vastuullisesti. Luotettavuus ilmenee yrityksen toiminnassa siten, että yrittäjä hoitaa kaikki työt niin kuin asiakkaan kanssa on sovittu, työn jälki on huolellista ja asiakkaalle jää aina kuitti tehdystä työstä ja kuitista nähdään hinnoittelun perusteet laskun loppusummalle. Vastuullisuus puolestaan ilmenee siten, että yritys haluaa kehittää omaa toimintaansa ja ottaa asiakkaiden palautteet huomioon olivatpa ne hyviä tai huonoja. Mökkitalkkariyritys tarvitsee toimintansa ympärille toisia yrityksiä, joista hankitaan tarvittavat tavarat palveluiden toteuttamiseen. Tavarat saadaan paikallisilta toimijoilta Ranualta, esimerkiksi Tarvikekeskuksesta, Rautiasta, Shell-huoltamolta ja S-marketista.

4.4.1 Markkinoinnin kilpailukeinot

Mökkitalkkariyrityksen palvelut markkinoinnin kilpailukeinoina ovat monipuoliset. Palveluiden monipuolisuuden vuoksi yrityksellä on hyvä asema toiminta-alueellaan. Yrityksen palvelut kattavat laajasti mökkiläisten erilaisia tarpeita ja palvelujen avulla tuodaan Simojärvellä vakituisesti asuville ihmisille ja Ranuan kirkonkylän vanhuksille helpotusta arkipäivän elämään. Vaikka kyse on palvelutuotteista, niin niihin liittyy tavaroita ja koneita, esimerkiksi raivauspalveluun raivaussaha ja lumen luontiin traktori sekä lumikola ja lumilapio. Mökkitalkkariyrityksen palvelut Ranualla ja Simojärvellä ovat jo itsessään erilaisia ja erottuvia, sillä samalla konseptilla ei toimi Ranualla

yksikään yritys. Myös palveluvalikoiman laajuus erottaa yrityksen muista samalla toiminta-alueella toimivista yrityksistä.

Hinnat mökkitalkkariyritys voi määritellä aika rauhassa, koska kilpailijoita ei ole. Täytyy kuitenkin muistaa, että hintojen täytyy olla kohtuulliset asiakkaiden mielestä, sillä liian korkeat hinnat voivat karkottaa asiakkaita. Hinnoittelulla luodaan arvoa ja laatua palvelulle, esimerkiksi liian alhaiset hinnat luovat usein vaikutelmaa huonosta palvelutuotteesta tai yrittäjän osaamisesta. Hinta-laatusuhde mökkitalkkariyrityksellä on hyvä, sillä yrittäjällä on tietoa ja kokemusta esimerkiksi metsän tai tontin raivauksen hinnoittelusta. Laatuun vaikuttaa yrittäjän ammattitaito ja kyky tulla kaikkien ihmisten kanssa toimeen. Hinta-laatusuhde luo yritykselle myös hyvää imagoa. Hinnoittelussa täytyy kuitenkin muistaa arvonlisäveron vaikutus hintoihin ja se, että mökkitalkkaripalveluista saa kotitalousvähennyksen. Mökkitalkkariyritys on arvonlisäverovelvollinen, koska se myy palveluita Suomessa osana liiketoimintaa ja liikevaihdon oletetaan olevan tilikaudella yli 8 500 euroa. Yrityksen ei tarvitse ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi, jos tilikauden tulos on alle 8 500 euroa (Vero 2011C).

Saatavuus on yritystoiminnan kannalta tärkeää, jotta potentiaaliset asiakkaat saavat palvelut helposti käyttöön. Tärkeintä mökkitalkkariyrityksen kannalta on se, että Simojärven mökkiläiset, Simojärvellä vakituisesti asuvat ihmiset ja Ranuan kirkonkylän vanhukset saavuttavat yrittäjän ja hänen palvelut helposti. Tässä tapauksessa niin sanotulla toimipisteellä ei ole väliä, koska toimipistettä ei ole tarkoitusta yritykselle hankkia, koska pääasiallinen työ ja toiminta tapahtuvat asiakkaiden luona. Saatavuus on kuitenkin tärkeää, sillä ilman asiakkaita ei ole töitä. Yrittäjän ja mökkitalkkaripalvelut asiakas saavuttaa puhelinsoitolla tai sähköpostilla. Simojärven mökkiläisten ja vakituisesti siellä asuvien on myös helppo vieraila yrittäjän luona hänen kotonaan kysymässä tietoja esimerkiksi palveluista. Asioinnin ja yhteydenottojen täytyy olla vaivatonta ja tietoa yrityksestä ja sen palveluista täytyy saada helposti. Yrittäjällä on erillinen työpuhelin, johon asiakkaat voivat soittaa tai laittaa tekstiviestiä vuoden jokaisena päivänä, mutta jos aikaa rajoitetaan, jolloin yrittäjän saa kiinni puhelimitse, niin siitä täytyy ilmoittaa asiakkaille selkeästi. Yrittäjälle tehdään myös erillinen työsähköposti, johon asiakkaiden yhteydenotot tallentuvat ja sitä kautta yrittäjä voi ottaa itse yhteyttä asiakkaisiin, jotka ovat kiinnostuneet palveluista.

Markkinointiviestinnässä on tärkeää, että mainonta kohdistetaan oikealle kohderyhmälle. Mainonnan avulla uusi mökkitalkkariyritys saadaan potentiaalisten asiakkaiden tietoon ja heidän kiinnostus palveluja kohtaan heräämään. Mökkitalkkariyrituksen mainonnan kohderyhmiä ovat Simojärven mökkiläiset, Simojärvellä vakituisesti asuvat henkilöt ja Ranuan kirkonkylän vanhukset. Mainonta voidaan aloittaa lehtimainonnalla, eli mainos paikalliseen Kuriiri-lehteen, joka ilmestyy joka viikko keskiviikkoisin. Kuriiri on Ranuan ja Posion yhteinen paikallislehti. Yritys täytyy löytyä Internetistä, joten yrityksen tiedot tietysti menevät eri yritystietohakuohjelmiin. Myös yrittäjän tulee itse lisätä yrityksensä tiedot mökkitalkkarit.net -sivustolle. Mahdollisuuksien mukaan yritys ja sen palvelut sekä yhteystiedot voidaan mainita Ranuan kunnan omilla kotisivuilla. Mökkitalkkariyritykselle tehdään tulevaisuudessa omat kotisivut Internetiin. Yrityksen kannattaa harjoittaa henkilökohtaista myyntityötä eli yrittäjä voi jakaa esitteitä potentiaalisille asiakkaille, kuten mökkiläisille. Esitteitä voidaan laittaa esille myös Ranuan Shell-huoltamolle. Kun potentiaalinen asiakas tulee yrittäjän luo mainonnan avustuksella, niin asiakasta täytyy palvella hyvin, jotta hänestä saataisiin uusi asiakas. Hyvään palveluun kuuluu muun muassa sopivan palvelukokonaisuuden löytäminen asiakkaalle.

4.5 Investoinnit

Investoinnit tässä perustettavassa mökkitalkkariyrityksessä ovat pienet, sillä toimitilaa ei ole tarkoitus järjestää ja yrittäjä omistaa itse jo suurimman osan tarvittavista työkaluista ja tarvikkeista. Suurin ja ensisijaisin hankinta yritykselle on uuden traktorin ostaminen, mutta sitä ei tarvitse hankkia heti perustamisen yhteydessä. Kirjanpidon ja asiakkaiden yhteydenpitojen vuoksi hankitaan perustamisen jälkeen uusi tietokone ja tulostin. Yrittäjällä on suurin osa tarvittavista työkaluista, joita ovat moottorikelkka ja reki, moottorivene, agrikaatti, moottorisahat, raivaussaha, pieni traktori ja lumilinko, rakennussirkkeli, jiirisaha, kompressori, runkonaulain, viimeistelynaulain, akkuporakone, vasarat ynnä muut timpurin varusteet sekä peräkärri ja ajettava ruohonleikkuri. Siivoukseen tarvittavat välineet ostetaan Ranuan S-marketista ja Rautiasta. Polttopuut voidaan tehdä asiakkaan oman tontin puista tai yrittäjän metsistä. Veneen huoltoon ja laiturin tekoon hankitaan tarvikkeet Tarvikekeskuksesta ja Rautiasta. Hälytín- ja turvajärjestelmien hankinta tapahtuu Seniortek Oy -nimiseltä

yritykseltä. Hälytin- ja turvajärjestelmien asentaminen edellyttää, että mökillä on sähköt. Seniortek Oy:llä on hälytin- ja turvajärjestelmiä moniin eri kohteisiin niin kotiin kuin mökillekin. Tuotteita on suunniteltu myös eri-ikäisille ihmisille heidän tarpeidensa mukaan. (Seniortek 2011.)

Yrityksen investoinnit perustamisen jälkeen ovat uusi traktori ja uusi tietokone sekä tulostin. Uuden traktorin hankkimiseen tarvitaan yhteensä noin 15 000 euroa ja tietokoneen sekä tulostimen ostoon noin 1 000 euroa. Investoinnit yhteensä ovat 16 000 euroa.

4.6 Pääoman tarve, rahoitus ja vakuutukset

Pääoman tarve ei ole mökkitalkkariyritystä perustettaessa kovinkaan suuri, sillä yrityksen ei tarvitse tehdä suuria investointeja eikä hankkia toimitiloja. Toki yrityksen aloittamiseen tarvitaan aina pääomaa, jotta toiminta lähtee pyörimään. Toiminnan aloittamisesta syntyy kustannuksia, kuten Patentti- ja rekisterihallitukseen tehtävän perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 75 euroa ja muihin mahdollisiin asiantuntijapalkkioihin ja kustannuksiin varataan 1000 euroa.

Taulukossa 2 on esitelty perustettavan yrityksen kiinteät kustannukset. Kiinteisiin kustannuksiin, kuten mainontaan, puhelin- ja Internet -kuluihin, YEL-maksuihin ja vakuutuksiin menee kuukausittain rahaa. Kiinteät kustannukset eivät ole kovin suuret, koska yrityksellä ei ole vuokratuloja eikä työntekijöiden palkkakuluja. Mainontaan kuukaudessa käytetään noin 200 euroa ja puhelin- ja Internet -kuluihin 200 euroa. Yrittäjän työtulo eli työnarvo vuodessa arvioidaan olevan 25 000 euroa ja ensi yrittäjä saa YEL-maksuista alennusta 25 prosenttia neljänä ensimmäisenä toiminta vuotena. Alennettu maksuprosentti 18 - 52 vuotiailla on 16,20 ja 53 vuotta täyttäneillä 17,175. Yrittäjä on alle 52- vuotias, joten maksuprosentiksi määräytyy 16,20. Tällöin YEL-maksu on 4 050 euroa vuodessa eli 337,50 euroa kuukaudessa. Yrittäjän puolisolle, joka hoitaa kirjanpito, ei tarvitse hankkia YEL-vakuutusta, koska puolison työtulo ei ylitä minimirajaa, joka on 6 896,69 euroa. (Eläke- Tapiola 2011). Yrittäjän tapaturmavakuutus on 20 000 euron vuosiansioilla 660 euroa vuodessa ja yrityksen omaisuusvakuutus noin 300 - 400 euroa vuodessa. Omaisuusvakuutuksesta ei saa tarkkaa summaa tietoon, koska laskelmiin tarvittaisiin yrityksen y-tunnus. (Tapiola

2011). Postikuluihin menee noin 100 euroa ja yleisiin toimistotarvikkeisiin noin 50 euroa kuukaudessa. Yrityksellä on muuttuvia kustannuksia, sillä täytyy hankkia pientavaroita, kuten siivoustarvikkeita. Polttoainekulut ovat muuttuvia kustannuksia, koska polttoaineen kulutus riippuu siitä, kuinka paljon sellaisia palveluita myydään, joissa tarvitaan polttoainetta. Muuttuviin kustannuksiin varataan ensimmäiselle kolmelle kuukaudelle yhteensä 5 000 euroa, johon sisältyvät polttoaineet, siivoustarvikkeet ja hieman rakennustarvikkeita, kuten nauvoja, ruuveja, pensseleitä, maaleja sekä puutavaraa.

Taulukko 2. Yrityksen kiinteät kustannukset ensimmäisenä toimintavuotena

Mainonta	2 400€
Puhelin- ja Internet- kulut	2 400€
YEL- maksut	4 050€
Vakuutukset	960€
Postikulut	1 200€
Toimistotarvikkeet	600€
Yhteensä	11 610€

Taulukossa 3 esitetään yrityksen käyttöpääoman tarve kolmena ensimmäisenä toimintakuukautena. Taulukossa on jätetty myyntituotot pois, jotta saadaan selville sellainen tilanne, jossa myyntiä ei synny. Laskelmassa oletetaan, että YEL-maksu maksetaan kuukausittain ja yrittäjän tapaturmavakuutus sekä omaisuusvakuutus kaksi kertaa vuodessa. Pääoman tarve koostuu investoinneista, käyttöpääoman tarpeesta ja kustannusylitysvarauksesta. Mökkitalkkariyrityksen pääoman tarve yhteensä on 11 242,50 euroa, josta 1 100 euroa menee toiminnan aloittamiskustannuksiin, 8 142,50 euroa käyttöpääoman tarpeisiin ja 2 000 euroa jätetään kustannusylitysvaraukseksi.

Taulukko 3. Käyttöpääoman tarve kolmena ensimmäisenä toimintakuukautena

Myyntituotot	0
- Muuttuvat kustannukset	5 000 €
= Myyntikate	-5 000 €
- Kiinteät kustannukset yhteensä	3 142,50 €

= Käyttökate (Käyttöpääoman tarve)	-8 142,50 €
------------------------------------	-------------

Rahoitusta haetaan ensisijaisesti Lapin työ- ja elinkeinotoimistolta eli haetaan starttirahaa yrityksen perustamiseen ja yrittäjän toimeentulon turvaamiseen. Yrittäjällä on mahdollisuus sijoittaa yritykseen omaa pääomaa 5 000 euroa. Uuden tietokoneen ja tulostimen hankintaan käytetään yrityksen varoja, sillä niiden hankkiminen ei ole ajankohtaista heti perustamisen yhteydessä. Kun traktorin hankinta tulee ajankohtaiseksi, niin yrittäjä hakee lainaa Nordea-pankista, joka tulee olemaan yrityksen pitkäaikaista vierasta pääomaa. Ennen pankkilainan hakemista yrittäjä voi kysyä investointeihin rahoitusta TE- keskukselta.

Yrittäjä tarvitsee vakuutukset yritykselle ja itselleen. Työntekijöiden vakuutuksista ei tarvitse huolehtia, sillä yrityksellä ei ole työntekijöitä. Yrittäjä hankkii itselleen pakollisen vakuutuksen, YEL-vakuutuksen eli yrittäjän eläkevakuutuksen ja vapaaehtoisen tapaturmavakuutuksen, joka kattaa työajan lisäksi vapaa-ajan. Yrityksen vakuutukseksi yrittäjä hankkii omaisuusvakuutuksen, johon kuuluu yrityksen omaisuus, kuten koneet, ajoneuvot ja muut kalusteet.

4.7 Hinnoittelu ja kirjanpito

Yrityksen palveluiden hinnoittelu on mietittävä tarkasti, ettei liian korkeilla hinnoilla karkoteta asiakkaita eikä puolestaan liian alhaisilla hinnoilla anneta negatiivista kuvaa yrityksestä ja sen palveluista. Taulukossa 4 käydään läpi yrityksen tarjoamat palvelut ja niiden hinnoittelu. Taulukossa 4 olevat hinnat sisältävät arvonlisäveron 23 prosenttia, mutta raivauksessa neliöhintaan tulee lisätä kyseinen arvonlisäveroprosentti. Kaikkiin palveluihin lisätään polttoainekulu, paitsi palveluihin, joissa käytetään traktoria tai ajettavaa ruohonleikkuria. Kilometrikorvaus on 0,65 euroa kilometriltä ja korvaus maksetaan aina, kun palvelun suorittamispaikalle joudutaan menemään autolla.

Taulukko 4. Palvelujen hinnoittelu

Palvelu	Hinta
Pienet remontit	30€/h+ tarvittavien välineiden

			osto(esimerkiksi maalit, pensselit, puutavara, naulat)
Polttopuiden teko(sama hinta			Asiakkaan omista puista 55€/h TAI
kirkonkylän vanhuksille)			yrittäjän puista 55€/h + puukulu 30€/m ³
Pihatyöt talvella			Teiden ja pihan linkous 55€/h sis. polttoainekulun, käsityönä tehtävät pihatyöt 30€/h
Pihatyöt kesällä			Käsityö 30€/h. Ruohonleikkurilla 40€/h sis. polttoainekulun
Metsän/ tontin raivaus			Metsä, jossa pieni puusto 300€/ hehtaari+ alv 23 %. Tontin (2000m ² tai alle) raivaus 200€/ tontti+ alv 23 %.
Siivous			30€/h
Kattojen ja räystäskourujen puhdistus			30€/h
Tarkastuskäynnit			Yleistarkastuskäynti 80€/ mökki + kilometrikorvaus 0,65€/km
Hälytin- ja turvajärjestelmät			Noin 700€+ asennus (lähde: Senioritek oy)
Mökin ja saunan (+ talon) lämmitys			40€/ kerta + kilometrikorvaus 0,65€/km
Veneen huolto, nosto ja lasku			Huolto 30€/h + tarvikkeet(esimerkiksi puuveneisiin terva). Pienveneiden (alle 5m) nosto ja lasku 60€/krt+ kilometrikorvaus 0,65€/km
Laiturin teko, huolto, nosto ja lasku			Teko 30€/h + tarvikkeet(esimerkiksi kestopuu ja pontoonit). Huolto, nosto ja lasku 30€/h + huoltoon tarvittavat välineet (esimerkiksi ruuvit)
Kaupassa käynti			30€/kerta + kilometrikorvaus 0,65€/km
Koirien ruokinta			20€/kerta + kilometrikorvaus 0,65€/km
Kirkonkylällä ruohon- ja pensaidenleikkaus			Käsityö 30€/h(pensaiden leikkaus). Ruohonleikkurilla 40€/h sis. polttoainekulun.

Yrityksen toiminta on aluksi pienimuotoista, joten yrityksen kirjanpitoa hoitaa yrittäjän vaimo, Kaitapuro Rauni. Kaitapuro on käynyt kauppakoulun, joten hänellä on tietoa ja

taitoa pitää pienen yrityksen kirjanpitoa. Kaitapuro ei toimi yrityksessä erillisenä työntekijänä, eikä hänelle makseta palkkaa työstä ainakaan yrityksen alku aikoina.

4.8 SWOT-analyysi

Taulukossa 5 on esitelty perustettavan mökkitalkkariyrityksen SWOT-analyysi. Yrityksen vahvuuksia ovat ammattitaitoinen yrittäjä, joka on hyvin motivoitunut uusiin haasteisiin, yrityksen monipuolinen palveluvalikoima. Yrittäjä tulee kaikkien ihmisten kanssa toimeen ja monet mökkiläiset sekä paikalliset tuntevat hänet. Yrityksen vahvuus on yrittäjän osaaminen, sillä suurin osa yrityksen palveluista on sellaisia, jotka yrittäjä itse osaa tehdä. Yrittäjän nykyiset kontaktit, kilpailijoiden vähyys, monipuoliset asiakkaat eli ei keskitytä vain yhteen asiakasryhmään sekä vastuullinen ja rehellinen työtapaa voidaan luokitella vahvuuksiksi. Yrityksen vähäiset investoinnit voidaan luokitella vahvuuksiksi, sillä ei ole lainaa, jonka maksussa voi syntyä vaikeuksia. Yrityksen heikkous voi olla kilpailun puute, jonka vuoksi ei voida osoittaa olevan parempi kuin samalla alueella toimiva kilpailija. Heikkoutena on asiakassuhteiden hoito, sillä vain yrittäjä hoitaa asiakassuhteita ja hän saattaa välillä olla aika kiireinen. Mahdollisuuksiin liitetään yrityksen kasvumahdollisuudet, sillä yritys on Ranuan ainut mökkitalkkariyritys, joten kysyntä voi laajentua koko kunnan alueelle. Yrittäjä tunnetaan luotettavana ja ahkerana työntekijänä, mikä voi tuoda uusia asiakkaita potentiaalisten asiakasryhmien lisäksi. Uhkana yritykselle voi olla kilpailijoiden tulo yrityksen toiminta-alueella sekä raaka-aineiden, kuten polttoaineiden ja puutavaran, hinnanvaihtelut, joiden vuoksi palvelujen hintoja joudutaan ehkä nostamaan.

Taulukko 5. Mökkitalkkariyrityksen SWOT- analyysi

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> - Ammattitaitoinen ja motivoitunut yrittäjä - Monipuolinen palveluvalikoima - Ei kilpailijoita Ranualla - Yrittäjän osaaminen ja kontaktit - Monipuoliset asiakkaat 	<ul style="list-style-type: none"> - Kilpailun puute - Asiakassuhteiden hoito yrittäjän hoidettavissa

- Vastuullinen ja rehellinen työtapa - Vähäiset investoinnit	
Mahdollisuudet - Yrityksen kasvumahdollisuudet - Luotettava yrittäjä voi tuoda uusia asiakkaita potentiaalisten lisäksi	Uhat - Kilpailijoiden ilmestyminen yrityksen toimialueelle - Raaka-aineiden hinnanvaihtelut

4.9 Riskien arviointi ja hallinta

Mökkitalkkariyrityksen liiketoimintaan liittyy erilaisia riskejä, niin liike- kuin vahinkoriskejäkin. Esimerkiksi uuden mökkitalkkariyrityksen liikeriski voi olla se, että yrittäjä tavoitetaan vain tietyssä kellon aikana, eivätkä kaikki asiakkaat ole tästä tietoisia, niin ennakoitu myynti voi jäädä pienemmäksi. Tätä liikeriskiä voitaisiin pienentää niin, että aikaa ei rajattaisi tai sitten asiasta kerrottaisiin asiakkaalle heti ensikontaktin yhteydessä. Vahinkoriskejä voivat yrityksessä olla yrittäjän sairastuminen tai kaluston rikkoutuminen, mutta näihin riskeihin yrittäjä varautuu vakuutuksilla. Uuden mökkitalkkariyrityksen riskeihin ei lueta kilpailua, sillä sen toimialueella ei ole kilpailijoita, mutta yrittäjän on pysyttävä ajan tasalla toimialueensa tilanteesta ja määriteltävä kilpailjariski uudestaan, jos alueelle ilmestyy kilpailijoita. Yrityksen rahoitukseen voi liittyä riskejä, sillä uuden traktorin hankintaan tarvitaan pankkilaina ja aina täytyy varautua siihen, ettei lainaa välttämättä saa ja tai ilmenee maksuvaikeuksia. Yrittäjä yksityishenkilönä on aina hoitanut pankkiasiansa hyvin ja hänet tunnetaan paikallisessa pankissa, joten se pienentää rahoitukseen liittyvää riskiä. Maksuvaikeuksia voi pyrkiä ennakoimaan esimerkiksi ottamalla yhteyttä pankkiin ja pyytämällä lainaan maksuvapaan kuukauden silloin, jos rahatilanne näyttää kiristävän. Yrittäjän jaksamiseen ja sairastumiseen liittyviä riskejä voidaan pienentää ergonomisilla työtarvikkeilla ja kalustolla. Yrittäjän omat virkistytymispäivät auttavat jaksamaan töissä. Mökkitalkkariyö itsessään on työtä, josta yrittäjä pitää ja haluaa tehdä. Jos yrittäjä sairastuu, niin työt joudutaan keskeyttämään siksi aikaa, mutta muutaman päivän sairastaminen ei tuo suuria tappioita yritykselle.

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, onko mökkitalkkariyrityksen perustaminen Ranuan Simojärvelle kannattavaa ja voiko liiketoimintaa harjoittaa tuottavasti. Kirjekyselytutkimuksella selvitin Simojärven mökkiläisten kiinnostusta mökkitalkkaripalveluita kohtaan ja mitä palveluita he olisivat valmiita käyttämään. Suoritin tutkimuksen 18.7. - 5.8.2011.

Toteutin tutkimuksen kvantitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen ja tein saateen (Liite 1) sekä kyselylomakkeen (Liite 2), jonka Simojärven mökkiläiset täyttivät ja palauttivat postitse. Tein kyselylomakkeesta mahdollisimman selkeän ja helposti vastattavan. Saatteeseen liitin mukaan arvontalomakkeen, jonka täyttäneiden kesken arvoin aterialipukkeet Ranuan Shell-huoltamolle. Kyselylomakkeita tein yhteensä 150 kappaletta, joista toimeksiantajani jakoi 146 kappaletta. Kyselyitä sain takaisin 87 kappaletta, joista hylkäsin viisi kyselylomaketta puutteellisten tietojen vuoksi. Kyselylomakkeessa oli yhteensä 14 kysymystä, joista 11 oli monivalintakysymyksiä, kaksi kysymyksistä oli puoliavoimia ja yksi kysymys oli avoin. Avoin kysymys käsitteli lisäkommentteja yrityksen perustamisesta, lisäideoista ja yleisiä kommentteja kyselystä ja yrityksestä. Kyselytutkimuksen tulokset syötin Microsoft Excel -ohjelmaan.

5.1 Aineiston hankinta

Toimeksiantajani jakoi kyselylomakkeet mökkiläisille. Kyselyn kohdehenkilöitä olivat Ranuan Simojärven mökkiläiset. Kyselyyn vastattiin nimettömästi, mutta arvontalomakkeeseen täytyi ilmoittaa nimi ja puhelinnumero. Kirjekuoria aukaistaessa erottelin kyselyn ja arvontalomakkeet toisistaan, joten tällä tavalla vastaajien yksityisyys säilyi eli en tiennyt, mikä kyselyistä kuului kenellekin. Ennen kyselylomakkeiden jakoa testasin lomaketta toimeksiantajallani ja läheisilläni. Lisäksi sain opinnäytetyöni ohjaajalta kommentteja kyselylomakkeeseen. Kyselylomake oli selkeä ja onnistunut testaaajien mielestä, joten en parannellut kyselylomaketta.

Mökkiläisillä oli kolme viikkoa aikaa vastata kyselyyn ja postittaa se minulle. Tässä kolmessa viikossa sain takaisin yhteensä 87 kirjettä, mikä oli minun ja ohjaajani

mielestä riittävä määrä, joten en nähnyt tarpeelliseksi jakaa mökkiläisille muistutuskirjettä vastaamisesta.

5.2 Kyselytutkimuksen vastausten analysointi

Analysointiprosessin aluksi avasin kaikki palautetut kyselylomakkeet ja poistin joukosta puutteelliset lomakkeet, jotta tulokset olisivat mahdollisimmat luotettavat. Järjestin lomakkeet numerojärjestykseen 1 - 82, jotta voisin myöhemmin tarkistaa syöttämiäni tietoa Microsoft Excel -ohjelmasta. Syötin kyselylomakkeiden aineiston Microsoft Excel -taulukon, jonka jälkeen oli vuorossa tulosten analysointi.

Analyysin tulokset esitän kyselylomakkeen jaottelun perusteella eli ensin mökkiläisten taustatietoja koskevat tulokset, joita ovat sukupuoli, ikä, asema työelämässä, mökkikunnan bruttotulot ja asuinpaikka. Seuraavaksi esitän ajankohtia vuodesta, jolloin mökkiläiset käyvät mökeillään. Kolmantena esitän mökkitalkkaripalvelut ja sen mitä palveluita mökkiläiset olisivat valmiita käyttämään. Lopuksi esitän vastaajien yleisiä kommentteja yrityksestä ja kyselystä. Käytin aineiston analysoinnissa kuvia tekstin lisäksi, sillä kuvat selventävät tekstiä. Kuviksi valitsin piirakkakuviot, joissa käytän prosenttilukuja. Tällä tavoin vastausten jakautuminen havaitaan selkeästi.

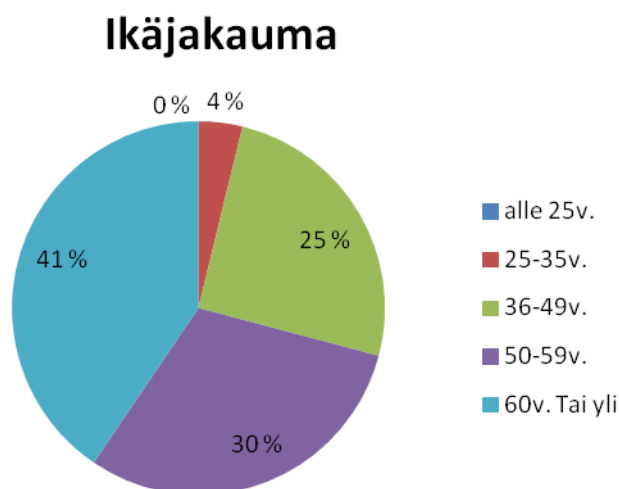
5.3 Analyysin tulokset

Tuloksissa kävi ilmi, että vastaajista yli puolet oli miehiä (56 %). Neljä vastausta sain ulkomailla asuvilta henkilöiltä, joista kolme asuu Ruotsissa. Tein kyselylomakkeen suomen kielellä, sillä oletin suurimman osan mökkiläisistä olevan suomalaisia tai osaavan suomen kieltä. Kyselyn vastausprosentti oli yhteensä 60 %.

5.3.1 Mökkiläiset

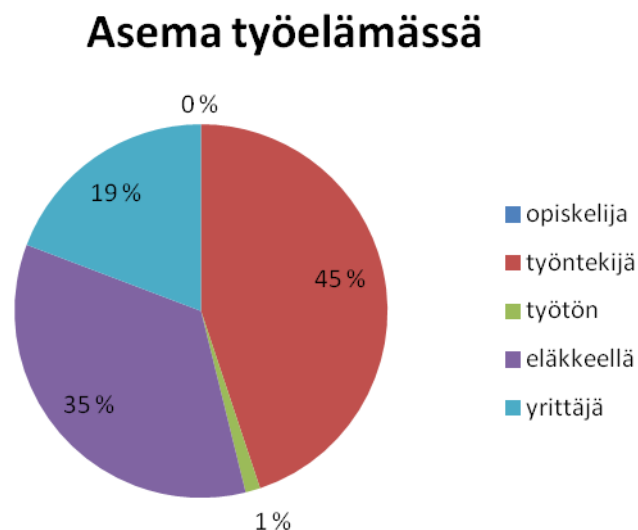
Tässä luvussa esitän mökkiläisten sukupuolta, ikää, asemaa työelämässä, vuoden bruttotuloja ja asuinpaikkaa kuvaavat tulokset. Vastaajista yli puolet oli miehiä (56 %). Kuvassa 2 tarkastellaan vastaajien ikäjakaumaa. Kyselylomakkeessa vastaajat jaoteltiin

viiteen eri ikäryhmään. Suurin osa vastaajista oli 60 vuotiaita tai yli ja kolmasosa vastaajista sijoittui 50- 59 ikävuoden väliin.



Kuva 2. Vastaajien ikäjakauma

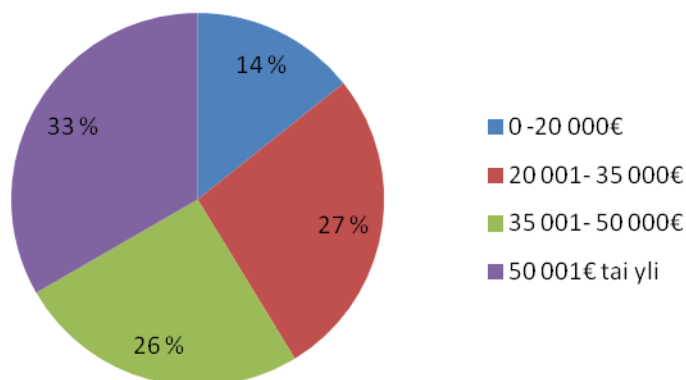
Kuvassa 3 tarkastellaan vastaajien asemaa työelämässä. Melkein puolet vastaajista on työntekijöitä ja noin kolmannes on eläkkeellä. Neljä vastaajaa jätti vastaamatta tähän kysymykseen.



Kuva 3. Vastaajien asema työelämässä

Kuvassa 4 esitetään mökkikunnan bruttotulot vuodessa. Tällä kysymyksellä pyrittiin selvittämään vastaajien maksukykyä. 19 vastaajista jätti ilmoittamatta mökkikunnan bruttotulot. Kolmannes vastaajista ilmoitti bruttotuloksi 50 001 euroa tai yli. Yli puolet vastaajista ansaitsee vuodessa 20 001- 50 000 euroa.

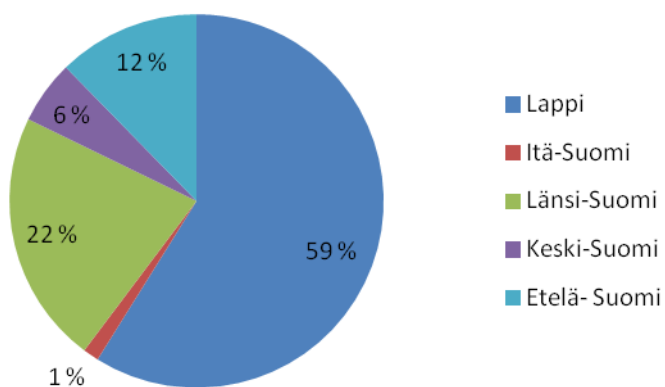
Bruttotulot



Kuva 4. Mökkikunnan bruttotulot

Kuva 5 kertoo vastaajien asuinpaikan. Suurin osa vastaajista asuu Lapissa, peräti 59 %. 9 vastaajista jätti ilmoittamatta asuinpaikan, koska heille sopivaa vaihtoehtoa kyselylomakkeessa ei ollut. Vastaajista viisi ilmoitti asuvansa Pohjois- Pohjanmaalla ja ulkomailla asuu neljä henkilöä, joista kolme asuu Ruotsissa. Vain noin kymmenesosa asuu Etelä- Suomessa.

Asuinpaikka

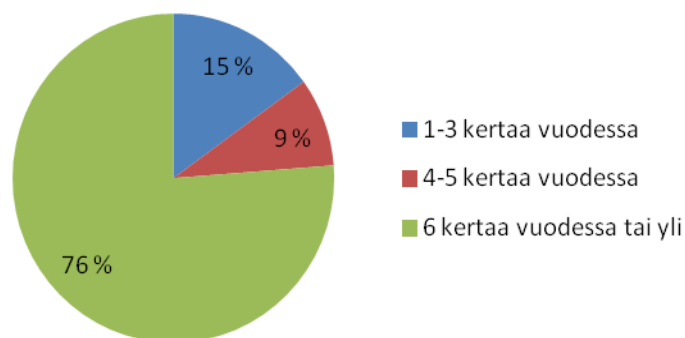


Kuva 5. Vastaajien asuinpaikka

5.3.2 Mökkeilyn ajankohta

Tässä luvussa esitän tulokset, jotka kuvaavat vuodenaikoja, jolloin mökkiläiset käyvät mökeillään. Tarkastelen myös sitä, että keskittyykö mökkeily esimerkiksi vain kesä- tai talviaikaan. Kuva 6 kertoo sen, kuinka monta kertaa vuodessa vastaajat käyvät mökeillään. Suurin osa vastaajista käy mökillään vähintään 6 kertaa vuodessa.

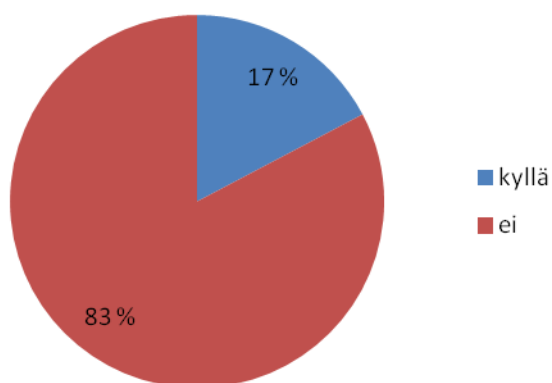
Kuinka usein vuodessa käydään mökillä



Kuva 6. Vastaajien käyntikerrat mökillä vuodessa

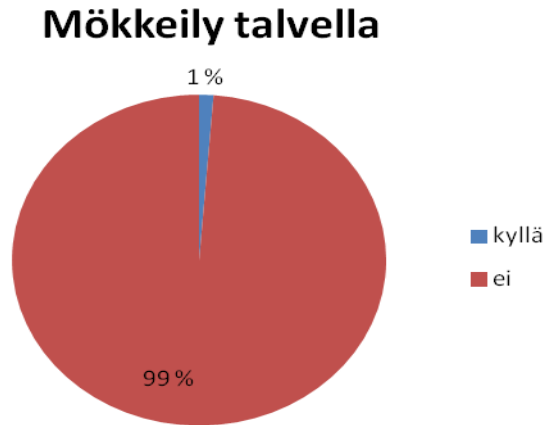
Kuvassa 7 esitän tulokset siitä, että ajoittuuko vastaajien mökillä käynti vain kesäaikaan. Suurin osa mökkiläisistä käy mökeillään muulloinkin kuin vain kesällä. Kolmannes vastaajista viettää kesäisin mökillä aikaa 2-4 viikkoa ja toinen kolmannes 1-2 kuukautta.

Mökkeily kesällä



Kuva 7. Mökkeily kesäaikana

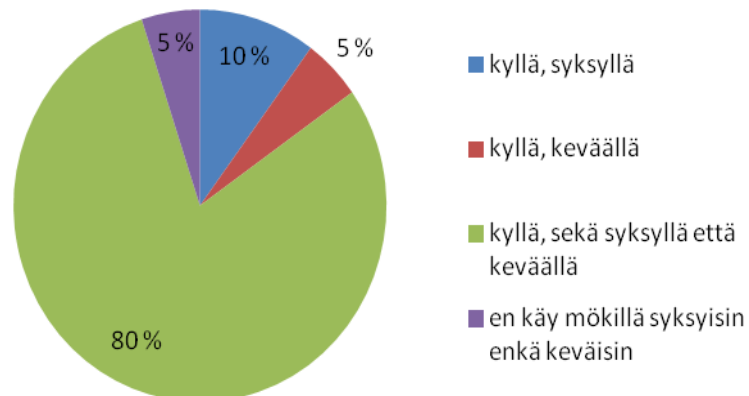
Kuva 8 esittää sen, kuinka monen vastaajan mökkeily ajoittuu vain talviaikaan. Lähes kaikkien vastaajien mökkeily ei ajoita vain talviaikaan. Hieman yli puolet viettää mökillä talvisin aikaa 1-2 viikkoa ja vain 5 prosenttia vastaajista on talvisin mökillä vähintään 2 kuukautta.



Kuva 8. Mökkeily talviaikana

Kuva 9 kertoo käyvätkö vastaajat mökeillään syksyisin tai keväisin. Suurin osa vastaajista käy mökillä sekä syksyllä että keväällä.

Mökkeily syksyisin ja keväisin

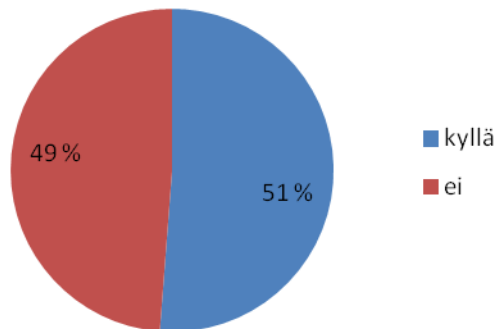


Kuva 9. Mökkeily syksy- ja kevätaikana

5.3.3 Mökkitalkkaripalvelut

Tässä luvussa esitän tulokset, jotka kuvaavat vastaajien kiinnostusta mökkitalkkaripalveluita kohtaan ja eniten kiinnostusta herättäneet palvelut. Kuvassa 10 nähdään kuinka moni vastaajista on kiinnostunut mökkitalkkaripalveluista. Vastaajista mökkitalkkaripalveluista kiinnostuneita ja ei-kiinnostuneita on yhtä paljon. Palveluista kiinnostavampia ovat pihatyöt talvella ja tarkastuskäynnit. 11 vastaajaa on kiinnostunut pienistä remonteista. Muista palveluista on kiinnostunut keskimäärin 5 henkilöä, mutta kaupassa käynti -palvelusta ei ole kiinnostunut kukaan vastaajista.

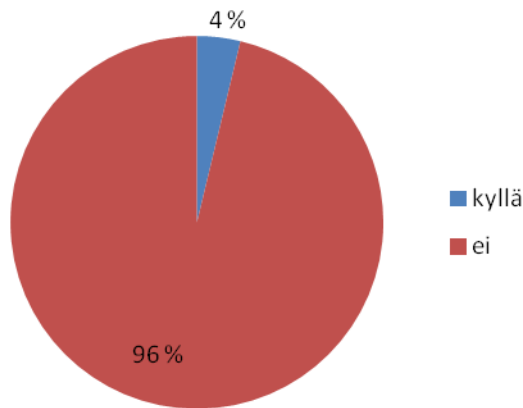
Mökkitalkkaripalvelujen kiinnostavuus



Kuva 10. Vastaajien kiinnostus mökkitalkkaripalveluita kohtaan

Kuva 11 kertoo vuokraavatko vastaajat mökkiään ulkopuolisille. Suurin osa vastaajista ei vuokraa mökkiään ulkopuolisille. Kaikki vastaajat, jotka vuokraavat mökkiään ulkopuolisille, olisivat myös valmiita käyttämään vuokrauspalvelua.

Mökin vuokraus



Kuva 11. Mökin vuokraus ulkopuolisille

5.4 Vastaajien yleiset kommentit

Tässä luvussa esitän vastaajien yleisiä kommentteja ja tuloksi, jotka kertovat vastaajien tyytyväisyydestä palvelutarjontaan sekä remontti- tai korjaustarpeista mökillä. Vastaajista 17 jätti vastaamatta kysymykseen, jonka avulla selvitettiin vastaajien tyytyväisyys palvelutarjontaan. Vastanneista 95 prosenttia on sitä mieltä, että palvelutarjonta on tarpeeksi laaja. Ehdotuksia lisäpalveluiksi olivat pienet kaivurityöt, jätehuolto ja varauskeskuspalvelu. Varauskuspalvelu puuttuu Ranualta, koska asiakas joutuu soittamaan ja etsimään monesta paikasta vapaana olevaa mökkiä.

Lähes 40 prosenttia vastaajista ilmoitti, että mökillä on tehtävä jonkinlaista kunnostus- tai korjaustöitä, kuten peruskunnostusta, rantasaunan rakentamista, sisätilojen muutostöitä, maalausta, pintaremonttia, lattian tai katon kunnostusta, sähköjen laittoa ja terrassin tekoa.

Kommentteja yrityksestä ja kyselystä antoi puolet vastaajista. Kyselylomakkeen avoin kysymys koski vastaajien kommentteja ja ideoita kyselystä sekä uudesta yrityksestä. Kokosin tähän kappaleeseen muutamia vastaajien kommentteja ja ehdotuksia. Liikeidea kehuttiin hyväksi, mutta myös kannattavaksi. Muutama vastaaja oli sitä mieltä, että toiminta voisi olla vain sivutoimista. Osa vastaajista kommentoi kyselyä selkeäksi. Monet vastaajista taas olivat sitä mieltä, etteivät tarvitse

mökkitalkkaripalveluita nyt, mutta tulevaisuudessa voi olla tarvetta kyseisille palveluille, kun tullaan eläkeikään tai ei enää jakseta mökillä tehdä kaikkia töitä itse. Muutamalla vastaajalla oli terveisiä ja ehdotuksia Ranuan kunnalle sekä toimeksiantajalle. Pari vastaajista puuttui mökkiläisten juomavesi asiaan ja ehdotuksena tähän oli, että annettaisiin maksullinen avain vesiosuuskunnan mökkiläisille yhteiseen juomavesipisteeseen. Simojärvelle kaivataan myös jätteiden keräyspistettä ja pientä kioskitoimintaa. Yksi vastaajista ehdotti ohjelmapalveluita turisteille, kuten pilkkimistä ja kalastusta. Ranuan ruokakauppojen valikoimaa yksi vastaaja toivoi monipuolisemmaksi kesällä.

5.5 Tulosten yhteenveto

Kyselytutkimuksen vastauksien määrä oli positiivinen, sillä vastausprosentti oli 60 % ja vastauksia saatiin molemmilta sukupuolilta yhtä paljon. Vastauksista havaittiin, että mökkitalkkaripalveluista kiinnostuneita olivat sekä miehet että naiset. Suurin osa mökkien omistajista on usein pariskuntia, mutta naiset tarvitsevat miehiä enemmän sellaisia mökkitalkkaripalveluita, jotka vaativat ruumiillista työtä tai koneilla, kuten traktorilla tai moottorisahalla, tehtävää työtä. Vastausten perusteella mökkiläiset ovat maksukykyisiä ja suurin osa on työelämässä tai eläkkeellä. Monille mökkeily on yksi suuri osa elämää, sillä useimmiten mökillä käydään jokaisena vuoden aikana, mutta vähintään ainakin kesällä. Kesällä mökillä vietetään aikaa jopa kaksi kuukautta, mutta yleisemmin noin kahdesta neljään viikkoa. Talvisin mökeillä vietetään vähemmän aikaa, sillä suurin osa viihtyy yksi tai kaksi viikkoa.

Mökkitalkkaripalveluista ollaan kiinnostuneita, mutta moni hoitaa vielä itse mökillä tehtävät työt. Mökkiläisten tullessa iäkkäämmiksi he kaipaavat apua mökeillään, joten myös tulevaisuudessa mökkitalkkaripalveluille on kysyntää. Suurimmasta osasta palvelutuotteista ollaan kiinnostuneita, mutta suosituimmiksi nousivat talvella tehtävät pihatyöt ja tarkastuskäynnit. Mökkien vuokraus ei ole kovin yleistä Simojärven mökkiläisten keskuudessa, mutta ne mökkiläiset, jotka vuokraavat mökkiään ulkopuolisille ovat myös kiinnostuneita vuokrauspalvelusta.

Palvelutarjontaan ollaan yleisesti tyytyväisiä ja sitä pidetään monipuolisena. Vastaajat olivat kannustavia ja pitivät ideaa omasta mökkitalkkarista hyvänä. Vastaajilla oli

ideoita siihen, mitä muita palveluita voidaan tarjota ja kommentteja sekä ehdotuksia, jotka parantaisivat mökkeilyn mukavuutta Simojärvellä.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Analysoin tutkimustulokset Microsoft Excel -ohjelmalla. Analysoinnin jälkeen esitin tutkimustulokset piirakkakuviolla ja prosenttiluvuilla selkeyden vuoksi. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää onko uuden mökkitalkkariyrityksen perustaminen kannattavaa Ranuan Simojärvelle ja voidaanko toimintaa harjoittaa tuottavasti. Tavoitteen mukaisesti sain selville olisiko yrityksen perustaminen kannattavaa ja tuottavaa. Kyselyyn vastaajat olivat kiinnostuneet mökkitalkkaripalveluista, kuten olin olettanutkin, koska Ranualla ei ole yhtään samankaltaista yritystä.

Kyselyn toteutin heinä- elokuun vaihteessa, mikä on yleensä suosituinta aikaa mökkeillä kesällä. Vastanneita mökkiläisiä oli eri puolilta Simojärveä. Tuloksia voidaan pitää luotettavina, koska vastaajien määrä oli suuri.

Puolet vastaajista on valmiita käyttämään mökkitalkkaripalveluita, joista kiinnostavimpia ovat pihatyöt talvella, tarkastuskäynnit ja pienet remontit. Vastaajista kolme vuokrasi mökkiään ulkopuolisille ja on myös valmis käyttämään yrityksen tarjoamaa vuokrauspalvelua. Yrityksen perustamista pidettiin hyvänä ideana eikä negatiivisia ilmaisuja perustamista vastaan esitetty. Palveluvalikoimaan vastaajilta tuli lisäideoita, kuten pienet kaivurityöt, jätehuolto ja mökkien varauskeskuspalvelu. Vastauksista sain positiivisen kuvan, koska palveluista kiinnostuneet ja ei-kiinnostuneetkin antoivat positiivista ja kannustavaa palautetta.

Toimeksiantajani voi perustaa mökkitalkkariyrityksen Ranuan Simojärvelle, koska kiinnostuneita mökkiläisiä on ja uskon, että Simojärven mökkiläisistä, jotka eivät vastanneet kyselyyn, löytyy lisää mökkitalkkaripalveluista kiinnostuneita. Toisista määritellyistä asiakasryhmistä oletan löytyvät potentiaalisia asiakkaita, jotka olisivat valmiita käyttämään yrityksen palveluita. Yrityksen olemassa olon alkuvaiheessa yrittäjä voi tehdä töitä sivutoimisesti ja katsoa miten toiminta alkaa sujua. Yrittäjä voi oman yritystoiminnan ohella jatkaa töitä Shell-huoltamalla. Näyttää siltä, että aluksi toiminta keskittyy enemmän kesä- ja talviaikaan, mutta yrityksen kysynnän kasvaessa yrittäjä voi tehdä kokopäiväisesti mökkitalkkarihommia. Täytyy vain muistaa, että oma toimeentulo on saatava työstä. Yritys on myös Ranuan ainut, joka tarjoaa mökkitalkkaripalveluita, joten tämänkin takia kiinnostusta ja tarvetta palveluille uskon löytyvän. Suurimmalle osalle tarjotuista palveluista löytyi kysyntää ja vastaajilla oli

myös omia ehdotuksia palveluista, joita yritys voi tarjota. Yrittäjän on helppo lisätä palvelutarjontaan palveluita, sen mukaan, miten resurssit riittävät ja asiakkaiden tarpeiden mukaan. Yrittäjä on valmis tuottamaan palveluita sopimuksen mukaan, joten asiakkaille voidaan räätälöidä oma palvelupaketti tarpeiden mukaan.

Yrityksen perustaminen on kannattavaa jo esimerkiksi asiakkaiden vuoksi, koska mikään muu yritys ei tarjoa mökkitalkkaripalveluita Ranualla. Yrittäjältä ei kulu toiminnan aloittamiseen suuria summia rahaa, koska hänellä on lähes kaikki tarvittavat koneet ja tavarat eikä toimitiloja aiota hankkia. Kannattavuuteen vaikuttaa positiivisesti tietysti kiinteiden kustannusten vähyys, koska yrityksellä ei ole maksettavana palkkakustannuksia, vuokraa eikä toimitilaan muita liittyviä kustannuksia, kuten vettä ja sähköä. Uskon, että toiminta ei aluksi ole kovin tuottavaa, koska kustannuksia yrityksellä tulee olemaan heti alkuvaiheessa, mutta ei välttämättä tuloja niin paljon, että kaikki kulut saataisiin katettua. Yritystoiminnan ensisijaisena tavoitteena ei ole tuloksen tekeminen, vaan asiakkaiden tarpeiden tyydyttäminen. Mielestäni liiketoiminnasta voi tulla tuottavaa, kun markkinoinnissa ja asiakastyytyväisyydessä onnistutaan. Jatkuvuuden tälle liiketoiminnalle luo asiakkaat, joten on hyvin tärkeää, että asiakkaat ovat tyytyväisiä saamaansa palveluun ja yrittäjän toimintaan.

Liiketoimintasuunnitelman teko uudelle mökkitalkkariyritykselle on tärkeä vaihe, koska sen avulla saatiin selville kustannuksia, joita yritykselle kertyy aloittamisvaiheessa ja sen jälkeen. Yrityksen liikeidea selventyi liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. Liiketoimintasuunnitelmassa on käyty läpi yrityksen kirjanpidon, markkinoinnin ja rahoituksen järjestäminen sekä riskit on arvioitu. Liiketoimintasuunnitelman teko on tärkeää etenkin aloittavalle yritykselle, koska se on yritystoiminnan runko ja voi paljastaa isojakin aukkoja yrityksen perustamiseen liittyvistä vaiheista. Tämän vuoksi mökkitalkkariyritykselle tehtiin selkeä ja monipuolinen liiketoimintasuunnitelma, joka tukee yrittäjän tekemiä päätöksiä. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä niin toimeksiantajallenenkin kuin myös yritystoiminnan rahoittajille esimerkiksi starttirahaa hakiessa täytyy olla tehtynä liiketoimintasuunnitelma, josta nähdään muun muassa yrityksen rahoitustarve. Toimeksiantajani voi yrittäjänä peilata omaa toimintaansa liiketoimintasuunnitelmaan ja tällä tavoin toimia suunnitellulla tavalla.

Tutkimukseni onnistui ja toteutui hyvin. Tutkimuksen tavoite toteutui, sillä sain paljon tarvittavaa tietoa, kommentteja ja ideoita yrityksen perustamisen kannattavuuteen,

tuottavuuteen ja sen palveluihin. Tulokset analysoin mahdollisimman objektiivisesti ja huolellisesti, jotta niistä olisi hyötyä tutkimuksessani. Tuloksien avulla sain selville, kuinka moni vastaajista on kiinnostunut mökkitalkkaripalveluista ja mitkä palvelut heitä kiinnostavat eniten. Olin positiivisesti yllätynyt kuinka hyvää palautetta kyselyni ja mökkitalkkariyritys sai. Oli myös hienoa huomata, kuinka aktiivisesti vastaajat antoivat kommentteja ja ehdotuksia.

Kyselylomakkeen tein suomen kielellä, sillä oletin, että mökkiläiset ovat suomalaisia tai Suomesta pois muuttaneita, jotka kuitenkin osaavat suomen kieltä. Oletukseni piti paikkaansa, sillä en saanut palautetta vastaajilta, etteivät he voineet täyttää kyselyä kieliongelmiensa vuoksi.

Yrittäjä voi tehdä jatkotutkimuksia, kun yritys on toiminut muutaman vuoden, jotta yritystä voidaan kehittää entistä parempaan suuntaan. Toiminnan laajetessa on hyvä tehdä markkinointisuunnitelma, jotta mahdollisimman moni potentiaalinen asiakas saa tiedon yrityksen olemassaolosta. Myös päivitetty liiketoimintasuunnitelma on hyvä tehdä, jos toiminta laajenee niin paljon, että yrittäjä päättää vaihtaa yritysmuotoa. Jos yritykselle ilmenee investointikohteita, niin yrittäjän kannattaa tehdä kannattavuuslaskelmat huolellisesti.

LÄHTEET

Painetut

- Alikoski, Risto & Viitasalo, Jari & Koponen, Marika 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. WSOY Oppimateriaalit Oy.
- Bergström, Seija & Leppänen, Arja 2006. Markkinoinnin maailma. Edita, Helsinki.
- Etelä- Posion mökkitalokkari 2011. Kuriiri 19.1.,12.
- Hirsjärvi, Sirkka & Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Tammi, Helsinki.
- Holopainen, Tuulikki & Levonen, Anna-Liisa 2006. Yrityksen perustajan opas- silta yrittäjyyteen. 13. uudistettu painos. Edita, Helsinki.
- Kananen, Jorma 2008. Kvantti. Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja- sarja. Jyväskylän yliopistopaino, Jyväskylä.
- Kinkki, Seppo & Isokangas Jouko 2003. Yrityksen perustoiminnot. WSOY, Helsinki.
- Laki elinkeinotulojen verottamisesta 1968. 24.6.1968/360
- Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Otavan kirjapaino Oy, Keuruu.
- Mökkien puuhamies 2011. Iltasanomat 29.1.,16.
- Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. Otavan kirjapaino Oy, Keuruu.
- Starttirahalla pintoja puhtaaksi 2010. Lapin Kansa 24.11., 6.
- Viitala, Riitta & Jylhä, Eila 2004. Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet. 5.-6.painos. Edita, Helsinki.

Painamattomat

- Ammattinetti 2011. Yrityksen perustajan opas 2011. Luettu 17.10.2011. <http://media.ammattinetti.fi/Yrityksen_perustajan_opas_2011_TEM.pdf>
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristö keskus 2011. Yritystoiminta. Luettu 2.11.2011. <<http://www.ely-keskus.fi/fi/Elinkeinottojoosaaminenjakulttuuri/Yritystoiminta/Sivut/default.aspx>>
- Eläke- Tapiola 2011. Tapiolan eläkepalveluiden puhelinpalvelu. 27.10.2011. Puhelinkeskustelu.

- Finnvera 2011A. Oletko luonteeltasi yrittäjä? Luettu 7.6.2011.
<<http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloitus/Tee-ideastasi-totta/Oletko- luonteeltasi-yrittajae>>
- Finnvera 2011B. Yrityksen perustamisen vaiheet. Luettu 9.6.2011.
<<http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloitus/Tee-ideastasi-totta/Yrityksen-perustamisen-vaiheet>>
- Leppiniemi, Jarmo 2011. Liikekirjanpito. Luettu 2.11.2011.
<<http://www.wsoypro.fi.ez.token.fi/wsoypro.aspx?prevpos=kp111.31817&page=selain&ts=yo&pos=kp111.1&offset=#gethere>>
- Mökkitalkkarit 2011. Suomen mökkitalkkarit- Lappi. Luettu 20.10.2011.
<http://www.mokkitalkkarit.net/jasenet/mokki_vahti.html>
- Nuoriyrittäjä 2011. Mitä yrittäjäyys tarkoittaa? Luettu 3.4.2011.
<http://www.nuoriyrittaja.fi/ny_mita.html>
- PRH 2011A. Kaupparekisteri. Luettu 14.10.2011.
<<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri.html>>
- PRH 2011B. Osuuskunnan perustamisilmoitus. Luettu 17.10.2011.
<<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittajamuodot/osuuskunta/perustaminen.html>>
- Rakli 2001. Kiinteistöliiketoiminnan sanasto. Luettu 17.1.2011.
<<http://www.rakli.fi/attachements/2005-08-16T13-22-0345.pdf>>
- Seniortek 2011. Seniortek- turvallisuuden edelläkävijä. Luettu 25.10.2011.
<<http://www.seniortek.fi/>>
- Sykkö, Josefiina 2011. Henkilökohtainen tiedonanto YEL- vakuuttamisesta. 26.10.2011.
- Tapiola 2011. Tapiolan yrityspalveluiden puhelinpalvelu. 26.10.2011.
Puhelinkeskustelu.
- Tilastokeskus 2010. Väestön ikärakenteen kehitys. Luettu 20.10.2011.
<http://www.stat.fi/tup/vl2010/vaelak_findi_vaikke.html>
- Työ- ja elinkeinotoimisto 2010. Palkkatuki ja muut tuet. Luettu 2.11.2011.
<http://www.mol.fi/mol/fi/01_tyonantajat/06_2rekrytoinnin_tuki/index.jsp>
- Työ- ja elinkeinotoimisto 2011. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Luettu 1.11.2011.
<http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp>
- Vero 2011A. Kotitalousvähennys. Luettu 1.1.2011. <<http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Kotitalousvahennys>>

- Vero 2011B. Yrityksen perustaminen. Luettu 17.10.2011. <http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yrityksen_perustaminen>
- Vero 2011C. Yrityksen perustaminen - liikkeen- ja ammatinharjoittaja. Luettu 17.10.2011. <http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Yrityksen_perustaminen>
- Vero 2011D. Yrityksen perustaminen – avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Luettu 17.10.2011. <http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ja_kommandiittiyhtio/Yrityksen_perustaminen>
- Vero 2011E. Yrityksen perustaminen – osakeyhtiö ja osuuskunta. Luettu 17.10.2011. <http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Yrityksen_perustaminen>
- Vero 2011 F. Työnantajan ja työntekijän eläke- ja vakuutusmaksut prosentteina vuonna 2011. Luettu 1.1.2011. <[http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ja_kommandiittiyhtio/Yrityksen_tyonantajana/Tyonantajan_ja_tyontekijan_elake_ja_vaku\(9605\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ja_kommandiittiyhtio/Yrityksen_tyonantajana/Tyonantajan_ja_tyontekijan_elake_ja_vaku(9605))>
- Yritys- Suomi 2011A. Yrityksen perustaminen - luvat ja ilmoitukset. Luettu 17.10.2011. <<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/luvat-ja-ilmoitukset>>
- Yritys- Suomi 2011B. Yrityksen perustaminen – kirjanpidon järjestäminen. Luettu 17.10.2011. <<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/kirjanpidon-jarjestaminen>>

Hyvä Simojärven mökkiläinen!

Olen Kaitapuro Annika ja opiskelen Kemi- Tornion ammattikorkeakoulussa liiketaloutta. Olen siinä vaiheessa opintojani, että opinnäytetyön teko on ajankohtaista. Opinnäytetyöni toimeksiantajana toimii Kaitapuro Veijo ja aiheena on tehdä liiketoimintasuunnitelma uudelle yritykselle. Tämä uusi mökkitalkkari yritys toimisi Ranuan Simojärvellä. Tällä kyselyllä pyrin selvittämään voiko tätä uutta liiketoimintaa harjoittaa alueella tuottavasti ja onko kysyntää riittävästi. Mökkitalkkari yritys tarjoaisi mökkiläisille talonmies palveluita, joita ovat muun muassa halkojen teko, pihatyöt kesällä ja talvella sekä pienet remontti- ja huoltotyöt.

Opinnäytetyöni onnistumisen vuoksi toivon Teidän vastaavan kyselyyni. Pyydän Teitä palauttamaan täytetyn kyselylomakkeen oheisessa palautuskuoressa 5.8.2011 mennessä. Palautuskuoren postimaksu on maksettu valmiiksi.

Kaikkien vastanneiden kesken arvonnäytteenä yhdessä toimeksiantajani kanssa kahden hengen aterialipukkeen Ranuan Shell- huoltamolle. Olkaa hyvä ja postittakaa oheisessa palautuskuoressa myös alla oleva arvontalipuke arvontaa varten. Voittajalle ilmoitetaan henkilökohtaisesti.

Ystävällisin terveisin

Kaitapuro Annika
Kemi- Tornion ammattikorkeakoulu



ARVONTALIPUKE

Nimi: _____

Puhelin: _____



KYSELYTUTKIMUS SIMOJÄRVEN MÖKKILÄISILLE KESÄLLÄ 2011

Vastaamalla kyselyyn autatte minua opinnäytetyöni onnistumisessa sekä kartoittamaan tilanteen siitä, onko Simojärven mökkiläisillä kiinnostusta omalle mökkitalokkarille. Kyselyn toteuttaa Kemi- Tornion Ammattikorkeakoulun liiketalouden yksikön opiskelija Annika Kaitapuro, toimeksiantajanaan Veijo Kaitapuro.

Kiitos jo etukäteen vastauksistanne!

Ympyröikää sopivin vaihtoehto.

- | | |
|-----------------------------------|--|
| 1. Sukupuoli | 1) mies
2) nainen |
| 2. Ikäsi | 1) alle 25v.
2) 25- 35v.
3) 36- 49v.
4) 50- 59v.
5) 60v. tai yli |
| 3. Asema työelämässä | 1) opiskelija
2) työntekijä
3) työtön
4) eläkkeellä
5) yrittäjä |
| 4. Mökkikunnan bruttotulot/ vuosi | 1) - 20 000€
2) 20 001€ - 35 000€
3) 35 001€ - 50 000€
4) 50 001€ tai yli |

5. Asuinpaikka

- 1) Lappi
- 2) Itä- Suomi
- 3) Länsi- Suomi
- 4) Keski- Suomi
- 5) Etelä- Suomi

6. Kuinka usein käytte Simojärvellä mökillä?

- 1) 1- 3 kertaa vuodessa
- 2) 4- 5 kertaa vuodessa
- 3) 6 kertaa vuodessa tai yli

7. Ajoittuuko mökkeilyinne vain kesäaikaan (kesä- elokuu)?

- 1) kyllä
- 2) ei

Kuinka kauan keskimäärin vietätte kesällä aikaa mökillä

- 1) 1-2vko
- 2) 2vko- 1kk
- 3) 1kk- 2kk
- 4) 2kk tai yli

8. Ajoittuuko mökkeilyinne vain talviaikaan(marras- maaliskuu)?

- 1)kyllä
- 2)ei

Kuinka kauan keskimäärin vietätte talvella aikaa mökillä

- 1) 1-2vko
- 2) 2vko- 1kk
- 3) 1kk- 2kk
- 4) 2kk tai yli

9. Käyttekö mökillä syksyllä (syys- lokakuu) tai keväällä (huhti- toukokuu)

- 1) kyllä, syksyllä
- 2) kyllä, keväällä

3) kyllä, sekä syksyllä että keväällä

4) en käy mökillä syksyisin enkä keväisin

10. Olisitteko valmis käyttämään mökkitalkkaripalveluita?

1) kyllä

2) en

Rastita seuraavista palveluista ne, joita haluaisitte hyödyntää

	Pienet remontit (maalaukset, pienet korjaustyöt)
	Polttopuiden teko
	Pihatyöt talvella (auraaminen, lumien poisto katoilta)
	Pihatyöt kesällä (ruohonleikkaus, puutarhatyöt)
	Metsän/ tontin raivaus
	Siivous(pölyjen pyyhkiminen, tuuletus, lattioiden siistiminen, liinavaatteiden pesu)
	Kattojen ja räystäskourujen puhdistus
	Tarkastuskäynnit
	Hälytin- ja turvajärjestelmät
	Mökin ja saunan lämmitys
	Veneen huolto, nosto ja lasku
	Laitureiden teko, huolto, nostot ja laskut
	Kaupassa käynti

11. Vuokraatteko mökkiänne ulkopuolisille?

1) kyllä

2) en

Jos vuokraatte mökkiä, niin olisitteko valmis käyttämään yrityksen palvelua, joka hoitaisi vuokrauksen puolestanne, kuten avaimen luovutuksen, siivouksen, tarkastuskäynnit sekä kirjanpidon vuokralaisista?

1) kyllä

2) en

12. Onko mielestänne uuden yrityksen palvelutarjonta tarpeeksi laajaa teidän tarpeisiin nähden?

1) kyllä

2) ei

Jos vastasitte ei, niin mitä muita palveluita uusi yritys teidän mielestänne voisi tarjota? _____

13. Onko mökillänne tehtävä lähiaikoina jotain remontti tai korjaustöitä?

1) kyllä

2) ei

Jos vastasitte kyllä, niin minkälaista remonttia tai korjaustyötä tulisi tehdä? _____

14. Lopuksi voitte kirjoittaa tähän risuja ja ruusuja, kommentteja sekä ideoita tästä kyselystä sekä uudesta yrityksestä.
