

Susanna Lehtinen

T:mi Lujakilpi

Liiketoimintasuunnitelma

Syksy 2011

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemusalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SISÄLTÖ

SISÄLTÖ	1
Kuvio- ja taulukkuuettelo.....	2
1 LIIKEIDEAN TIIVISTELMÄ	3
2 OSAAMINEN	4
3 TUOTTEET JA PALVELUT	5
4 ASIAKKAAT JA MARKKINAT.....	9
5 MARKKINAT JA KILPAILIJAT.....	11
6 OMA YRITYKSENI	13
7 KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU	14

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Taulukko 1. SWOT.....	3
Taulukko 2. Tuotepakettien yhteenveto.....	8
Taulukko 3. Asiakasryhmien yhteenveto.....	11
Taulukko 4. Kilpailijaryhmien yhteenveto.....	13

1 LIIKEIDEAN TIIVISTELMÄ

Myynti kreikanmaakilpikonnien poikasista pakettipalveluina. Poikasille on haettu laillistavat CITES-paperit Suomen Ympäristökeskukselta SYKEltä. Lisäksi myynti konsultointipalveluja.

Tuotteitani ja palveluitani myynti herpetologisen alan asiakkaille. Myynti tapahtuu asiakkuussuhteiden ja internet-sivujen avulla.

Vahvuudet

- Syväallinen osaaminen
- Lisääntyvät konnat jo hankittuja
- Lemmikinhoito konsultoinnin laaja- ja alaisuuden mahdollisuus
- Omat kilpikonnat hyväkuntoisia, vahvoja ja terveitä
- Ainakin alussa menoerät pieniä

Heikkoudet

- Liiketoiminnan konsultointia ei mahdollista tehdä runsaasti
- Alan sisäinen yhteistyö vaikeaa
- Yrittäjän kokemuksen puute yrityksen pyörittämisestä
- Liiketoiminnan pienuus
- Tuotantoprosessien tehottomuus
- Munien epäonnistuminen
- Eläinten sairastuminen

Mahdollisuudet

- Uraperinnön saaminen
- Ensimmäinen yritys laatuaan
- Erikoistuminen
- Yritysten välinen yhteistyö, alihankinta
- Uudet markkinointikanavat
- Suomalaisen laadullisuusajattelun hyödyntäminen
- Harrastajien kehittyvä tietoisuus
- Imagon kehitys

Uhat

- Tuotteiden korkeat hinnat alalle
- Asiakkaiden huono yleistuntemus alasta
- Mahdolliset kilpailijat
- Tuonti
- Pimeät markkinat
- Työn hinta ei välttämättä suhteessa työn määrään
- Kustannukset yksittäin suuria
- Kuluttajien arvot ja käyttäytyminen
- Tunnettuus ei vielä riittävän suuri

Taulukko 1. SWOT

2 OSAAMINEN

Olen toiminut monessa eri työssä. Koulutukseltani olen liiketalouden merkonomi (suuntautumisenani toimistopalvelut ja tietohallinto) sekä vuoden 2011 loppuun mennessä valmistun liiketalouden tradenomiksi (suuntautumisenani laskentatoimi, yrittäjyys sekä henkilöstöhallinto).

Tulen yrittäjäperheestä. Olen suorittanut Mestariyrittäjäkoulutuksen vuonna 2009, alueenani Kodintarvike-linja. Lisäksi olen suorittanut hygieniapassin.

Minulla on erinomainen tuntemus herpetologian alalta sekä jo luodut useat kontaktit asiakkaisiin. Lisäksi toimin SHY:n jäsensihteerinä. Olen asiakaspalveluhenkkinen.

Hyödynnän osaamaani tietotaitoni pohjalta. Kehitän jatkuvasti itseäni myös herpetologian alalla.

Vahvoina puolinani ovat liiketoiminnallinen ja herpetologinen ammattitaito, ihmisläheisyys ja monipuoliset linkit asiakkaisiin ja sidosryhmiin. Aion hyödyntää vahvuuksiani etsimällä koko ajan uusia tapoja toimia kehityksen ja asiakkuussuhteiden luomisen eteen.

Heikkoja puoliani ovat liian nopea toiminta. Siirtojeni miettiminen, aktiivinen toiminta sekä liiketaloudellinen ajattelutapa kuuluvat heikkouksieni kehitykseen.

Tarvitsen lisää pitkäjänteisyyttä sekä kauaskatsoisuutta. Niiden hankkimiseen vaikuttavat kokemus, asiantuntijoiden konsultointi, ja harjoittelu.

Kouluttaudun aika-ajoin päivittääkseni tietojani. Hankin myös herpetologin koulutuksen.

' Neuvoja olen varautunut kysymään pääasiassa uusyrityskeskuksesta, yrittäjäperheen jäseniltä, muilta herpetologian alan kokeneilta harrastajilta, internetiä tutkimalla ja liiketalouden ammattilaisilta. Nämä kuuluvat myös kontaktiverkkoni ulkopuolisiin tahoihin, ainakin aluksi, ennen kuin kontaktiverkkoni ulkopuolisten tahojen ala laajenee toiminnan myötä.

3 TUOTTEET JA PALVELUT

Tuotteeni on kreikanmaakilpikonnien poikanen, jossa mukana SYKE:n lailisuuksien todistus, munankuoret ja haluattaessa hoito-ohjeet. Mahdollisuus saada myös SHY:n jäsenyys.

Palvelut toiminnassa keskittyvät pääasiallisesti konsultointiin teoreettisesti ja käytännöllisesti. Konsultointipalvelut on liitetty tuotepakettiin "Asiakaspalvelu Consult".

Kaikkien tuotteiden takuu kattaa myyjön virheet, jolloin mahdollisuus saada uusi kilpikonna tilalle.

Yleinen hintataso kreikanmaakilpikonnien poikasilla vaihtelee eurovälillä 200-400. Herpetologian alan konsultointipalvelut eivät ole kovinkaan kehittyneet muuten kuin eläinlääkäritasolla, joka on hintava. Puhelimitse käydystä konsultoinnista ei veloiteta tällä hetkellä markkinoilla, ja eläinlääkärikin kanssa se on hyvin vaikeaa.

Tuotepaketit on nimetty. Paketit on nimetty siten, että asiakkaan olisi niistä mahdollisimman helppo päätellä, mitä kukin paketti pitää sisällään.

Paketti "LaajaLuja" on laaja tuotepaketti, eli se sisältää kaiken mahdollisen kreikanmaakilpikonnien poikasen tilaamisessa vaadittavan. Lisäksi asiakas saisi kaupanpäällisenä vuoden jäsenyyden Suomen Herpetologisessa Yhdistyksessä. Tällaisen paketin hinnaksi muodostuisi 350 euroa.

Paketti "PerusLuja" on tiivein tuotepaketti, johon kuuluu ainoastaan kreikanmaakilpikonnien poikanen, poikasen munankuoret sekä poikasen CITES-todistus. Paketti on tarkoitettu lähinnä jo tottuneille kilpikonnaharrastajille sekä ammattilaisille. Paketin hinta olisi 280 euroa.

Paketti "Lujakilpi Hopea" on lemmikkieläinliikkeen tilaama yksittäinen kilpikonna (tai useampi), johon kuuluu kreikanmaakilpikonnien poikanen, poikasen munankuoret sekä poikasen CITES-todistus. Tämän lemmikkieläinliike voi sitten myydä omana tuotteenaan myymälässään. Hintana paketilla on 260 euroa.

Paketti "Lujakilpi Kulta" koostuu tämän yrityksen sekä jonkin lemmikkieläinliikkeen yhteistyöllä muodostetusta tuotepakettikokonaisuudesta, johon kuuluu vähintään yksi kreikanmaakilpikonnien poikanen sekä tuotepakettikokonaisuus lemmikkieläinliikkeestä yhteisesti sovittuun pakettihintaan. Lisäksi SHY:n jäsenyys yritykseni puolelta. Tällöin kreikanmaakilpikonnien poikasen hinnaksi muodostuisi 300 euroa, jonka päälle laskettaisiin vielä lemmikkieläinliikkeen tarjous.

Kreikanmaakilpikonnien poikasta varattaessa maksetaan 50 euron varausmaksu, joka lasketaan sitten pois kilpikonnien lopullisesta hinnasta myyntihetkellä. Asiakkaan kanssa yhteisesti suunnitellaan, millaisen tuotepaketin hän haluaa. Esitettä ei tehdä.

"Asiakaspalvelu Consult" sisältää konsulttipalvelukokonaisuuden. Kilpikunnan ostaville asiakkaille se on maksuton, muille asiakkaille se on maksullinen.

Sähköpostikonsultaation kertamaksu on 10 euroa, vuosimaksu 35 euroa. Lasku lähetetään asiakkaalle sähköpostilla, maksuaika on 14 päivää netto, jonka aikana konsultaatiopalveluita voi tuki jo käyttää (ennen kuin lasku on maksettu).

Yrityksen toimintoja ylläpitää Arkhimedes4-ohjelmisto. Hankitaan toinen tulevaisuudessa, mikäli tarvitaan.

Asiakkaalle voidaan konsultaation yhteydessä lähettää myös materiaalia, kuten kuvia ja ohjeita. Asiakas voi myös toimeksiantaa yrityksen vertailemaan omia kuvia ja antamaan neuvoa lausunnollaan. Yrityksellä ei ole lääkärin valtuuksia. Asiasta toimitetaan asiakkaalle aina lausunto erikseen, mikä kuuluu palvelun hintaan.

Kuvien vertailu on hinnoiteltu seuraavasti

alle 4 kuvaa 5EUR/kuva
 alle 10 kuvaa 3EUR/kuva
 yli 10 kuvaa 2EUR/kuva.

Mikäli kuvien vertailun tulee olla valmiina alle viikon kuluessa, veloitetaan jokaisesta kuvasta 50 sentin lisämaksu.

Asiakkaille yritys voi lähettää myös omia tai muiden (hankitaan käyttöoikeus) hoito-ohjeita kilpikonnia koskien.

Hoito-ohjeiden loppusumma muodostuu siten, että jokaisesta sivusta veloitetaan 0,10 euroa ja itse työstä nimellinen korvaus, joka vaihtelee työn suuruudesta riippuen.

Nimelliset korvaushinnat ovat seuraavat:

Alle 30-sivuinen hoito-ohje 5 euroa
 30-60-sivuinen hoito-ohje 10 euroa
 60-100-sivuinen hoito-ohje 15 euroa.
 Yli satasivuinen hoito-ohje 20 euroa, ja summa kasvaa jokaisen 50 sivun myötä viidellä eurolla.

Hinnat on laskettu ilman arvonlisäveroa. Laskelmissa on tuotto laskettu vuosilaskutusperiaatteella. Määrä on kolmasosa myytävien kilpikonniin määrästä vuodessa, koska siihen yritys pyrkii ensimmäisen toimintavuotensa aikana pääsemään.

Lasku lähetetään sähköpostilla tai perinteisesti, asiakkaan valitsemalla tavalla. Asioista sovitaan aina toimeksiannon tekohetkellä.

(Tämän toimiminen käytännössä on kuitenkin vasta täysin kehittä- ja suunnittelu-

tasolla, koska liiketoiminta perustuu kuitenkin pääasiallisesti kreikanmaakilpikonien poikasten myyntiin ja sen sisältämään kokonaisuuteen.)

Yhdestä kreikanmaakilpikonnasta saatava raha on siis vähintään 260 euroa, josta SYKELLE maksetaan CITES-luvan myöntämisestä 20 euroa. Kilpikonnampoikasialla tällä kokoonpanolla (=yksi uros ja kaksi naarasta) kuoriutuu vuodessa keskimäärin n. 15 kpl. Tässä vaiheessa katetta syntyy siis 3600 euroa, minkä lisäksi tuottoa saadaan myös konsultointipalveluista. Vuokratuloja ei ole. Kirjanpito ja tilinpäätös hoidetaan itse.

Tuotteiden vahvuus piilee niiden laillisuudessa ja monipuolisuudessa. Vuoden 2012 alusta alkaen eläinsuojelu alkaa takavarikoida laittomia kilpikonnia pois omistajilta. Liiketoimintani ansiosta tätä pelkoa ei yritykseltäni ostavalla asiakkaalla ole. Lisäksi suurena vahvuutena on yrittäjän vankka kokemus ja ammattitaito herpetologisesta alasta. Ainutlaatuisina tekijöinä tuotteissa ja palveluissa on niiden korkealaatuisuus, monipuolisuus, erinomainen asiakaspalvelu, nopeat vastaukset, joustavuus osto- ja myyntitilanteissa sekä asiakassuhteiden ylläpito.

Tuotteiden heikkoutena on niiden hinta sekä saatavuus. Kuljetuspalvelu tulee toteutumaan tulevaisuudessa ja siinä tapauksessa, mikäli toiminta alkaa tuottamaan tulosta.

Palveluiden edut ovat mittavat asiakkaalle, koska ostamalla yrityksen tuotteita ja niiden mukana tulevia palveluita, turvaa asiakas kilpikonnansa turvallisuuden. Kun kilpikonna on laillistettu, eivät sitä edes viranomaiset tule takavarikoimaan. Lisäksi hoidon turvallisuus on suuri yritykseni ohjeistaessa asiakasta. Asiakas saa ohjeita myös vastaanottaessaan SHY:n jäsenyyden.

Asiakas varmistuu oikeellisesta tiedosta erilaisten internet-sivujen sekä opusten avulla.

Asiakas ostaisi juuri minun yritykseltäni, koska minä olen Suomen ainoa laillinen kreikanmaakilpikonnien kasvattaja ja myyjä. Olen myös saavuttanut jo hieman nimeä herpetologisissa piireissä.

Tuotteita (lukuunottamatta konsultointipalveluita) ei voi myydä tasaisesti päivittäin tai edes kuukausittain, koska kreikanmaakilpikonnat munivat vain tiettyyn vuodenaikaan. Aina ei ole takuita, ovatko munat hedelmöittyneitä. Tämän vuoksi kreikanmaakilpikonnien poikasien myyntimäärän tarve on laskettava vuosimyyntin tarpeena. Poikasialla tulisi myydä vuodessa vähintään 15 (vrt. kannattavuuslaskelma ja myyntisuunnitelma).

Tuotepaketin perustiedot	Tuotepaketin kuvaus
<p>LaajaLuja</p> <p>Veroton hinta euroina 350 € Kulut euroina 50 € Myyntikate euroina 300 € Osuus kokonaismyynnistä 37 %</p>	<p>Laajin yrityksen sisältä tilattava tuotepaketti, joka on muokattu vasta-alkajalle harrastajalle. Sisältää poikasen ja munankuoret, CITES-todistuksen, hoito-ohjeet, käytännön avustuksen sekä konsultoinnin.</p>
<p>PerusLuja</p> <p>Veroton hinta euroina 280 € Kulut euroina 20 € Myyntikate euroina 260 € Osuus kokonaismyynnistä 32 %</p>	<p>Paketti on suppein mahdollinen tuotepaketti, joka on muokattu jo kokeneelle harrastajalle. Se sisältää poikasen ja munankuoret sekä poikasen CITES-todistuksen.</p>
<p>Lujakilpi Hopea</p> <p>Veroton hinta euroina 260 € Kulut euroina 20 € Myyntikate euroina 240 € Osuus kokonaismyynnistä 12 %</p>	<p>Lemmikkieläinliikkeen tilaama PerusLuja. Se sisältää kilpikonna (tai useamman) ja munankuoret sekä poikasen CITES-todistuksen.</p>
<p>Lujakilpi Kulta</p> <p>Veroton hinta euroina 300 Kulut euroina 50 Myyntikate euroina 250 Osuus kokonaismyynnistä 18 %</p>	<p>Paketti koostuu tämän yrityksen sekä jonkin lemmikkieläinliikkeen yhteistyöllä muodostetusta tuotepakettikonaisuudesta. Sisältää poikasen, munankuoret ja CITES-todistuksen. Lemmikkieläinliike ostaa konna liikkeeseensä ja myy yhdessä oman pakkettinsa kanssa.</p>
<p>Asiakaspalvelu Consult, sähköposti</p> <p>Veroton hinta euroina 35 € Kulut euroina 0 € Myyntikate euroina 35 € Osuus kokonaismyynnistä 1 %</p>	<p>Sisältää konsulttipalvelun sähköpostin välityksellä. Kilpikonna ostaville asiakkaille se on maksuton. Koostuu asiakkaan yhteydenotosta, laskutuksen valinnasta, laskutuksesta ja neuvonnasta. Kertahinta 10e, mutta laskelmissa kuukausihinnat näkyvissä kertahintojen määrän ennustamisen mahdottoisuuden vuoksi. Materiaalimenekin ennustaminen mahdotonta, joten materiaalitulot jätetään kokonaan pois laskelmista.</p>

Taulukko 2. Tuotepakettien yhteenveto.

4 ASIAKKAAT JA MARKKINAT

Kohderyhmänä toimivat herpetologian alan harrastajat. Kaksi tärkeintä kohderyhmää ovat yksityiset harrastajat (66,7% asiakkaista) sekä lemmikkieläinliikkeet (33,3 % asiakkaista). Yksityisten harrastajien asiakasryhmästä potentiaalinen asiakas on herpetologian alan harrastaja, joka haluaa ostaa mahdollisesti tulevaisuudessakin kilpikonna-poikasia yrityksestä. Lemmikkieläinliikkeiden asiakasryhmistä yksi potentiaalinen asiakas olisi varmasti Faunatar-ketju. Faunatar-ketjun yrityksille voidaan myydä joko yhteistyöpaketteina tai yksittäisinä kilpikonna-poikasina yrityksen sisälle.

Internetissä näkyvyys tulee olla suuri. Asiakkaat selailevat internetiä ja internetin keskustelupalstoja, josta löytävät haluamansa tuotteet ja palvelut. Kilpikonna-asiakkaat ostavat 1-2 kpl kerralla, jonka jälkeen ovat yhteyksissä myyjään konsultaatiomerkityksessä.

Ostokohteensa asiakkaat valitsevat monellakin eri tavalla. Suurimpina vaikuttavina tekijöinä toimii luottamus, maine ja hinta. Myyjän on oltava rehellinen ja tavoitettavissa. Aion toimia aktiivisesti ja pitää lupaukseni.

Oma asiakaslupaukseni on rehellisyys ja laadukkuus. Kaikilla tuotteilla on takuu.

Asiakkaat sijaitsevat ympäri Suomea, ja tavoitan heidät pääasiallisesti vanhojen kontaktieni sekä SHY:n ja internetin välityksellä.

Asiakkaita ei ole jokaiselle viikolle, lähinnä ainoastaan jokaiselle vuodelle. Ilmoittaessani internetissä uusista poikasista, tavoitan koko asiakaskuntani aktiiviset asiakkaat helposti. Poikaset menevät nopeasti.

Mikäli asiakkaani on yritys, ostopäätöksen tekee kyseisen yrityksen johtaja tai hankintapäällikkö. Oikean päätöksen tekijän selvitän ottamalla itse yhteyttä yritykseen. Voin selvittää asian toki myös kontaktieni avulla, mutta kaikkein helpointa ja tuloksellisesta näkökulmasta varmintä on ottaa itse yhteyttä yritykseen. Päätäjän tavoitan sopimalla ajan kyseisen henkilön kanssa ja asioimalla yrityksessä.

Neuvotteluvalttini ovat lailliset kreikanmaakilpikonna-poikaset sekä toimivat suhteet. Luon jokaiseen asiakkaaseen tuttavallisen myyjä-asiakassuhteen päästämättä sitä kuitenkaan liian henkilökohtaiseksi mahdollisten konfliktien vuoksi. Lisäksi myyn kilpikonna-poikasia tukkuhintaan, ja ollessani kotimainen kasvattaja, minulla on etulyöntiasema.

Varmistan kaupan syntymisen nopealla toiminnalla sekä hyötyjen ja etujen kar-toittamisella.

Asiakasryhmän perustiedot	Asiakasryhmän kuvaus
Yksityiset harrastajat Esimerkkiasiakas: Matti Meikäläinen Resurssien panostukset: 66.67 %	Yksityiset henkilöt, jotka haluavat ostaa kreikanmaakilpikonnin poikasen. Henkilöt voivat olla sekä vasta-alkajia että jo koneneita alan harrastajia tai jopa ammattilaisia.
Lemmikkieläinliikkeet Esimerkkiasiakas: Faunatar Resurssien panostukset 33.3 %	Lemmikkieläinliikkeet ympäri Suomen, jotka ovat kiinnostuneita joko itse myymään tai ostamaan suoraan kyselevälle asiakkaalle kreikanmaakilpikonnin poikasen. Kyseiset lemmikkieläinliikkeet ovat pääasiallisesti herpetologisia, mutta varsinkin asiakkaan asialla soitteleva yritys voi hyvinkin soittaa myös muun alan eläinkaupasta.

Taulukko 3. Asiakasryhmien yhteenveto.

5 MARKKINAT JA KILPAILIJAT

Olen markkinoiden ainoa laillinen kasvattaja, eli taistelen pimeitä markkinoita vastaan yhdessä viranomaisten kanssa. Kysynnän ja tarjonnan suhde on hieman epävakaa markkinoilla.

Olen kartoittanut markkinani tutkimalla ja keskustelemalla kilpikonnaharrastajien kanssa internetissä, sekä neuvottelemalla kyseisistä asioista viranomaisten ja lemmikkieläinliikkeiden kanssa. Myös tukkuliikkeen kanssa olen käynyt asiasta keskustelua.

Pahimmat kilpailijani ovat pimeiden markkinoiden myyjät, joiden alhaisen hinnan omaavilla kreikanmaakilpikonnilla ei ole papereita tai ne ovat väärennetyt. Toinen pahin kilpailijani on internetin keskustelupalsta, jossa monesti neuvotaan harrastajia, usein virheellisesti kuitenkin, toimimaan tietyllä tavalla maakilpikonnansa hoidossa. Kilpailijoiden vahvana puolena on niiden hinta, mutta heikkona puolena niiden laadukkuus, laillisuus sekä oikeellisuus. Omat tuotteeni erottuvat muusta tarjonnasta olemalla toki hieman hintavampia, mutta silti laillisia, oikeellisia ja laadukkaita. Tämän osoitan asiakkaalle viittaamalla mm. SYKE:n internet-sivuihin sekä vertailemalla myytävien kreikanmaakilpikonnien ulkonäköä itse myymieni kilpikonnien ulkonäköön.

Muina erottumistekijöinä ovat kontaktini, tunnettuuteni sekä hyvin kauniiksi kasvaneet kilpikonnani. Olen myös hyvin tavoitettavissa toisin kuin pitkiksikin ajoiksi katoavat pimeiden markkinoiden myyjät. Lisäksi minulla on omat, jo näkyvyyttä saaneet internet-sivut.

Kilpailijat käyttävät myyntiä edistävänä kanavanaan internetiä, koska viranomaiset eivät sitä seuraa internetin pimeiden markkinoiden valtauksen vuoksi. Asiakkaideni huomion suhteessa kilpailijoihini saan lisäämällä mahdollisimman paljon kreikanmaakilpikonnien laillisuutta koskevia tietoja omille internet-sivuilleni.. Lisäksi SYKE on tiedottanut laajasti eri lemmikkieläinliikkeitä ympäri Suomen kreikanmaakilpikonnien laillisuusvaatimuksista. Myös ihmisten yleistieto on alkanut parantumaan tällä alalla.

Kilpailijaryhmän perustiedot
Kilpailijaryhmän kuvaus

Pimeät markkinat eli laitton kauppa
 Vahvuudet: Alhainen hinta

Heikkoudet: Laittomuus, takavarikoinnin vaara, kilpikonnien huonokuntoisuus, myyjät epärehellisiä ja katoavat helposti.

Kilpailukykyäni: Kasvatuksen ja myynnin laillisuus ja oikeellisuus, myyjän tavoitettavuus, kontaktien runsaus hyödyksi. Omat kilpikonnat terveitä; poikaset vahvoja ja kauniita. Mukaan kaupassa saa poikasen munankuoret, joita muualta ei saa.

Internetin keskustelupalsta uhkana
 Vahvuudet: Hinta, vastausten nopeus.
 Heikkoudet: Huono laatu ja tietojen oikeellisuuden todistamisen vaje.

Kilpailukykyäni: Tietoni ovat oikeita, ja pystyn todistamaan tietoni. Olen aktiivinen ja vastaukseni ovat nopeita. Neuvon tarkasti teoriassa ja käytännössä.

Tällä alueella toimivat ihmiset ovat rekisteröimättömiä kaupankävijöitä. He myyvät laittomia kreikanmaakilpikonnaa hyvin alhaiseen hintaan, kun verrataan sitä laillistettujen kreikanmaakilpikonnien myyntihintaan.

Harrastajia neuvovat anonyymit ihmiset, joiden osaamisesta ei ole tarkkaa tietoa.

Taulukko 4. Kilpailijaryhmien yhteenveto.

6 OMA YRITYKSENI

Toimitilat sijaitsevat kotonani yrityksen yhtiömuotona toiminimi. ' Yrityksen nimi on Tmi Lujakilpi ja valitsin sen viestittämään asiakkaille vahvoista kilpikonnista. Lujakilpi on myös osuva nimi yritykselle sen ytimekkään soinnun ansiosta, ja herättää helposti uteliaisuutta siitä, mitä yritys itse asiassa tuottaa.

Tuotantovälineet on täysin hankittu muuten lukuun ottamatta munien hautoma-konetta. Työvoimaa ei tarvita. Yhteistyökumppaneiksi tarvitsen lemmikkieläinliik-keitä, ja tätä ajatellen tarvitsen sopimuksia yhteistyökumppanuussuhteiden sol-mimiseen liittyen. Lisäksi kaupantekoon liittyvät sopimukset tulevat olemaan tarpeen.

Mainosvälineenä käytän omia internet-sivujani. Lisäksi myynti-ilmoituksia tullaan jättämään herpetologisille sivustoille.

Myyntitapahtuma etenee vaiheittain, jolloin ensin jätetään ilmoitus, jota seuraa asiakkaan yhteydenotto. Tämän jälkeen käydään yhdessä asiakkaan kanssa läpi kaikki eri tuotepaketit ja mietitään, mikä niistä olisi asiakkaalle kaikkein sopivin. Tämän jälkeen asiakas tekee ostopäätöksen. Ostopäätöksen ollessa myönteinen asiakas maksaa varausmaksun ja vastaanottaa väliaikatietoja ja -kuvia munan kehitysvaiheista poikasen kuoriutumiseen saakka (sekä mahdollisesti myös en-simmäisistä päivistä, mikäli asiakas ei heti pääse kilpikonnaa noutamaan). Kun konnanpoikanen on valmis myytäväksi, asiasta ilmoitetaan asiakkaalle, joka joko noutaa kilpikongan tai se viedään asiakkaan kotiin korvausta vastaan. Tämän jälkeen asiakkaan kanssa pidetään vielä yhteyttä ja konsultoidaan tarpeen vaatiessa, mikäli asiakas sitä tahtoo.

Internet-sivut ovat osoitteessa testudo.nettisivu.org ja ne on tarkoitus saattaa vielä omalle domain-nimelleen tunnettuuden saavuttamiseksi. Sivusta on paljon hyötyä yrityksen näkyvyyden varmistamiseksi.

Vakuutustarpeeni olen kartoittanut tutustumalla yrittäjien ja yritysten tavanomaisiin vakuutuksiin, sekä olemalla yhteydessä useaan eri vakuutusyhtiöön. Näiden tietojen pohjalta olen kartoittanut vakuutustarpeeni, joiden tulisi kattaa joko täysin tai osittain sekä itseni yrittäjänä, että yritystoiminnan riskit.

Selvitin, että lemmikkieläinvakuutus ei kata kilpikonnaa. Lisäksi kiinteistövakuutus ei ollut hyödyllinen omieni ja yritykseni tarpeiden kannalta verrattuna kotivakuu-tukseen, jonka päätin ottaa. Päädyin myös ottamaan oikeusturva- ja vastuuvakuu-tuksen, joista voisi mielestäni olla hyötyä tulevaisuudessa, mikäli vaikeisiin tilanteisiin jouduttaisiin.

Vakuutuksia olen vertaillut Tapiolan, Lähivakuutuksen, Trygin, Fennian ja If:n välillä. Lopulta If-vakuutusyhtiö täytti kaikki vaatimukseni selkeällä toiminnallaan sekä hinta-laatusuhteellaan, joten valitsin sen vakuuttajakseni. Päätin siis ottaa If-vakuutusyhtiöstä koti-, oikeusturva- ja vastuuvakuutuksen. Nämä kaikki vakuu-tukset yhdessä turvaavat mielestäni riittävästi yritystoiminnan riskejä.

7 KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU

Yritykseni pienimuotoisen toiminnan vuoksi hoidan itse kirjanpidon, tilinpäätöksen, budjetoinnin ja laskutuksen. Tämän vuoksi taloushallinnollisia kuluja minulle ei muodostu muita, kuin toimistotarvikekustannuksia. Näitä tulee kertymään kuukaudessa keskimäärin 7 EUR.

Toimintani perusteet muodostuvat vahvasta suunnittelusta ja tulosseurannasta. Vertailuissa sitten tehdään päätökset suunnitelmista; jatketaanko sovitusti vai muutetaanko suunnitelmia johonkin suuntaan. Apuvälineinäni tässä aion hyödyntää kalenteria, tietokonetta ja laskinta. Suunnitelmat ja laskelmat kirjataan tietokoneelle, ja myöhemmin kirjataan toteutunut arvo. Vähintään kuukausittain tuloksia kirjataan, mitä seurataan sitten tietokannasta ja mahdollisia muutoksia tehdään.

Mikäli yrityksen toiminta vilkastuu tulevaisuudessa, hankitaan ensimmäiseksi suunnitteluun, tulosseurantaan, kirjanpitoon, tilinpäätökseen ja laskutukseen erikoistunut ohjelmisto. Mikäli yrityksen toiminta tästä vielä kasvaa, ulkoistetaan kaikki edellä mainitut toiminnot sitten, kun niiden ulkoistamisen kannattavuudesta on varmistuttu laskennallisesti.

Jos suunnitelmat eivät toteudu, se ei haittaa. Herpetologian ala on herkkä arvojen vaihteluille, miksi tulosseurantaa ja vertailua on tehtävä usein, jotta voidaan reagoida riittävän ajoissa mahdolliseen negatiiviseen muutokseen. Lisäksi on aina selvitettävä, mistä mikäkin muutos johtuu, jotta yritystä voitaisiin pyörittää myös ennustuksellisesta näkökulmasta ja pysyttäisiin mukana ajan ja markkinoiden kehityksessä. Mikäli tappio on mielestäni suhteessa muihin tekijöihin huomattavan suuri, aion ottaa yhteyttä liiketalouden asiantuntijaan ja konsultoida häntä asiasta. Hänen neuvonsa otan kyllä huomioon päätöstä tehdessäni, mutta viime kädessä minä teen päätökset itse.

Rahoituksen järjestän tarvittaessa pankkilainalla. Lainan hankkiminen on kuitenkin hyvin epätodennäköistä menoerien ollessa pieniä tällaisessa liiketoiminnassa nyt, kun melkein kaikki fyysinen on hankittu. Mikäli lainaa nyt kuitenkin otettaisiin, niin sitä otettaisiin enintään viideksi vuodeksi kerrallaan.

Maksuliikenteen järjestäminen tapahtuu perinteisin keinoin. Maksuvaihtoehtoina ovat käteinen, suoraveloitus, luotto ja lasku. Näiden järjestäminen tapahtuu ottamalla yhteyttä kyseisen kuvion mahdollistaviin yhteistyökumppaneihin, kuten pankkeihin ja luottoyhtiöihin. Käteismaksut tileille hoidan ainakin alkuvaiheessa itse. Mikäli rahaliikenne vilkastuu yrityksen pyörähtäessä kunnolla käyntiin, tulee yritys hyvin todennäköisesti palkkaamaan turvapalvelun rahojen viemiseksi tileille.

Riittävän myynnin saavuttaminen kestää arviolta vuoden verran. Vuoden ajan asiakassuhteita luodaan myynnin saavuttamiseksi, sekä pidetään huolta kilpikonista, joista poikaset ovat lähtöisin. Siinä vaiheessa, kun ensimmäiset kreikanmaakilpikonnien poikaset kuoriutuvat, on yrityksen mahdollista saada ensimmäiset tulot toiminnastaan.