

LIKETOIMINTASUUNNITELMA BUSINESS ERÄ OY:LLE

Teemu Kajula
Opinnäytetyö
Kevät 2012
Liiketalouden koulutusohjelma
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun seudun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Teemu Kajula

Opinnäytetyön nimi: Liiketoimintasuunnitelma erämatkailuyritykselle

Työn ohjaaja: Jari Fridman

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2012

Sivumäärä: 30

Opinnäytetyön taustalla oli mielenkiinto suunnitella oma yritys ja katsoa, minkälainen prosessi se on. Tavoitteeksi muotoutuikin liiketoimintasuunnitelman tekeminen erämatkailuyritykselle

Teoriaosuuden alussa perehdyin lähdeaineiston avulla yrityksen perustamiseen liittyviin tapahtumiin ja käytännön toimenpiteisiin. Näin järkevän käydä läpi yrittäjyyttä ja sen perustamista teoriaosuudessa, koska liiketoimintasuunnitelman teko on yksi askel yrittäjäksi ryhtymistä.

Työn tavoite oli saada tehtyä liiketoimintasuunnitelma suunnittelemalleni erämatkailuyritykselle. Mielestäni sen sain tehtyä sellaiseksi kuin itse halusinkin ja mihin olin pyrkinyt. Työn tein perustutkimusmenetelmää käyttäen.

Asiasanat: Liiketoiminta suunnitelma, erä, matkailu ja Lappi

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Economics

Author: Teemu Kajula

Title of thesis: Business Plan for Wilderness Tourism Company

Supervisor: Jari Fridman

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2012

Number of pages: 30

The objective of this bachelor's thesis is to examine the process of establishing a company and to draw up a business plan for it. The main subject of this thesis is about forming a business plan to a company that focuses on safari tourism services.

This study aims to present the key procedures and basic elements of planning and starting a company. Theoretic information concerning matters like forming a business plan and entrepreneurship, which are the basic elements when establishing a business, is presented in the study. In addition, I went through an experience of tourism grounds for the theory part.

The objective was to draw up a business plan for the safari tourism company. Consequently, the research goal was reached successfully by using the basic research methods. The necessary information was collected on paper and creates a good starting point if the author of the thesis finds the time right for establishing his own company someday. Until then, the matter is left to brew.

Keywords: business plan, travel, Lapland. wilderness and tourism

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2. YRITYKSEN PERUSTAMINEN	7
2.1 Yrittäjäksi alkaminen	7
2.2 Yrityksen perustamisen vaiheet	8
2.2.1 Yritysmuodon valinta	9
2.2.2 Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen	10
2.2.3 Perustamisilmoitus yritystietojärjestelmään	10
2.2.4 Kirjanpidon järjestäminen ja tarvittavien vakuutusten ottaminen	11
3 LUONTOMATKAILU	12
3.1 Luontomatkailukäsitteet	12
3.2 Luontoon perustuva matkailu ja ”uuden matkailun” nousu	12
4 ELÄMYSTUOTANTO JA LUONTOMATKAILU	14
4.1 Elämysten esiinnousu	14
4.2 Luontoelämykset matkailun mainonnassa	14
5 LUONTOON PERUSTUVAN ”UUDEN MATKAILUN” LÄHITULEVAISUUS	15
6 PERUSTIEDOT BUSINESS ERÄ OY:STA	16
6.1 Yritystoiminnan tausta	16
7 TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA SEN KEHITYSNÄKYMÄT	17
7.1 Toimintaympäristö	17
7.2 Kysyntä, asiakkaat	17
7.3 Kilpailu	17
8 VISIO JA PÄÄTAVOITTEET	18
9 LIIKEIDEA JA STRATEGIA	19
10 MARKKINOINTISUUNNITELMA	20
10.1 Myyntitavoitteet	20
10.2 Markkinoinnin organisointi	20
10.3 Markkinoinnin kilpailukeinojen kehittäminen	20
10.3.1 Tuotteet ja palvelut	21
10.3.2 Hinnoittelu	21

10.3.3 Myyntikanavat	21
10.3.4 Viestintä	22
11 PALVELUKEHITYSSUUNNITELMA	23
12 TUOTANTOSUUNNITELMA	24
13 HENKILÖSTÖSUUNNITELMA	25
14 TALOUSSUNNITELMA	26
15 RISKIEN ARVIOINTI	27
LÄHTEET	28
LIITTEET	29

1 JOHDANTO

Opinnäytetyöni aiheena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma elämysmatkailuyritykselle. Yritys ei ole olemassa oleva yritys, vaan ehkä joskus perustettava yritys. Itse olen aina ollut kiinnostunut yrittämisestä ja siksi valitsin opinnäytetyön aiheeksikin liiketoimintasuunnitelman.

Liiketoimintasuunnitelma on tehty matkailuyritykselle, koska siitä olisi helppo lähteä yrittäjäksi.

Lisäksi kerron opinnäytetyössäni yrittäjäksi alkamisesta ja elämysmatkailun perusteista ja sen tulevaisuudesta.

Suomessa on monia erilaisia yrityksiä, jotka tuottavat erilaisia matkapalveluja sekä turisteille että suomalaisille matkaajille. Lapissa turismi on suuri asia ja sitä kautta moni saa elinkeinonsa. Luonto tarjoaa monenlaisia kokemuksia, joita moni haluaa kokea. Lapissa on safari-yrityksiä, jotka tarjoavat luontoelämyksiä monin eri keinoin, moottorikelkka-, poro- ja koirasafareita, mökkireissuja, laskettelukeskusretkiä, kaupunkikiertoja, joulupukin pajakyläkiertoja.

Palvelut ovat pääasiassa suuria ja yleisiä, ei kovinkaan yksilöllisiä ja erikoisia.

Luonnonystäville on tarjottava yksilöityjä palveluja, joissa he saavat nauttia luonnosta yksin tai yhdessä haluamallaan tavalla.

2. YRITYKSEN PERUSTAMINEN

2.1 Yrittäjäksi alkaminen

Työelämän yksi osa-alue on yrittäminen. Kaikista ei ole yrittäjiksi eikä niin pidä ollakaan. Yrittäjän tulee olla oma-aloitteinen, ammattimainen, rohkea ja halukas ottamaan riskejä. Joillekin henkilöille yrittäjyys on itsestäänselvyys ja toisille se on sattumankauppaa.

Yrittäjille ei ole olemassa yhdenlaista muottia, vaan jokainen yrittäjä on yksilö.

Yrittäjiä on monenlaisia. Monelle yrittäjälle yrittäminen on pääelinkeino, johon henkilön talous turvautuu. On olemassa myös yrittäjiä, joille yritys on toinen tulonlähde perusvarman työsuhteen ohelle.

Päätoiminen yrittäjä paneutuu yritykseen ja koettaa viedä sitä tarmolla eteenpäin ja saada yritystä kannattavaksi ja luoda sille uusia polkuja. Päätyön ohella yrittävät yrittäjät eivät välttämättä hoida yritystään niin hyvin kuin päätoimiset yrittäjät. Yrityksen tarkoitus on vain tuoda lisätuloja ja yritystä pyöritetään perusnormien mukaan siten että yritystoiminta voi jatkua ja saadaan tuloja.

Yrittäjyys on myös monelle elämäntapa ja moni elää yrittämisen kautta. Yrittäjä on tottunut siihen, että aamulla herätään työntekoon ja sitä tehdään hautaan asti. Tämä ei ole mielestäni ehkä se paras vaihtoehto yrittäjyydessä.

Yrittäjäksi ryhtyy myös moni, joka haluaa vaurastua tai olla oman itsensä herra ja johtaja. Yrittäjäksi pyrkiviä on myös sen takia, että jossain vaiheessa saisi yrityksen siihen pisteeseen, että itse ei tarvitsisi kuin katsoa päältä ja kerätä yrityksen tuottamat hedelmät.

Yrittäjiksi alkavat monesti myös sellaiset ihmiset, jotka rakentavat yrityksestä kannattavan ja haluttavan, jotta voivat myydä sen ja kääriä isot rahat tai saavat suuren summan rahaa ja jäävät töihin siihen asti, kunnes eläkeikä tulee vastaan.

Yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan:

- halu yrittää
- hyvä yritysidea
- hyvä ammattitaito
- kokemuksia työelämästä
- tietoja ja taitoja yrittämisestä
- riittävästi alkupääomaa
- hyvä ammattitaito
- halu itsenäiseen työskentelyyn
- halu ottaa vastuuta ja riskejä
- kyky tehdä tuloksellista työtä
- kyky hakeutua hyödyllisiin verkostosuhteisiin
- perheen tuki.

(Oletko valmis yrittäjäksi, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>)

2.2 Yrityksen perustamisen vaiheet

Yrityksen perustamisen vaiheet voi luokitella seitsemäksi eri kohdaksi, jotka yrittajat.fi internetsivusto on jaotellut ne seuraavasti:

1. Oma halu ja tahto aloittaa yritystoiminta.
2. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen saa apua mm. uusyrityskeskuksista ja ELY-keskuksista.
3. Yritysmuodon valinta (toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta).
4. Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen. Luvanvaraista elinkeinotoimintaa ovat mm. sairaankuljetus, vartiointi- ja taksitoiminta. Lupaviranomaisia ovat kaupungit, kunnat, lääninhallitukset.
5. Perustamisilmoitus yritystietojärjestelmään.
6. Perustamisilmoituksella voidaan ilmoittautua myös kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvolliseksi, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin.
7. Kirjanpidon järjestäminen ja tarvittavien vakuutusten ottaminen.

(Oletko valmis yrittäjäksi, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>)

Ensimmäisen kohdan asiat olen käsitellyt yrittäjäksi alkamisen kohdassa ja liiketoimintasuunnitelman olen tehnyt opinnäytetyöni loppuosassa. Seuraavissa kappaleissa esitän lyhyesti muuta vaiheet.

2.2.1 Yritysmuodon valinta

Yritysmuotoja on viisi erilaista: toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta.

Toiminimen perustaminen on kaikista helpoin ja yksinkertaisin yritysmuoto, koska sitä varten ei tarvita erillistä perustamisasiakirjaa, pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin riittää. Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee kaikki sitoumuksensa ja solmii sopimukset omalla nimellään.

(Perustamistoimet ja vastuut, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>)

Avoimen yhtiön syntyyn tarvitaan kaksi tai useampi yhtiömies, jotka sopivat elinkeinon harjoittamisesta yhteisen tarkoituksen mukaisesti. Avoimen yhtiön on aina tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin.

(Perustamistoimet ja vastuut, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>)

Kommandiittiyhtiön perustamissopimus on lähes samanlainen kuin avoimessa yhtiössä jonka kaikki osakkaat allekirjoittavat. Sopimuksessa on mainittava seuraavat asiat:

- yhtiön toiminimi
- yhtiön toimiala
- yhtiön kotipaikka
- vastuunalaisten ja äänettömien yhtiömiesten henkilötiedot ja kotipaikat
- äänettömien yhtiömiesten panokset rahassa ilmaistuna
- yhtiön tilikausi, mikäli ei kalenterivuosi
- yhtiökauden pituus, jos sopimus on määräaikainen.

(Kommandiittiyhtiön perustaminen ja vastuut, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/kommandiittiyhtio/>)

Osakeyhtiö perustetaan niin, että osakkeenomistajat tekevät kirjallisen perustamissopimuksen allekirjoitettuna. Osakeyhtiön perustaminen on aina ilmoitettava kaupparekisteriin. Osakeyhtiö syntyy rekisteröimisellä.

(Osakeyhtiön perustamistoimet ja yhtiömuodon sääntely, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio/>)

Osuuskunta perustettaessa perustajia täytyy olla vähintään kolme. Osuuskunnan luonne on yhteisö, jonka jäsenmäärää ja osuuspääomaa ei ole ennalta määrätty. Osuuskunnan toiminnan periaatteena ei ole jakaa voittoa jäsenilleen, vaan toimia jäsenten arvojen mukaisesti. Hallituksen jäsen tai hänen valtuuttama henkilö allekirjoittaa perustamisilmoituksen ja toimittaa sen kaupparekisteriin.

(Osuuskunnan perustamistoimet ja vastuut, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osuuskunta/>)

2.2.2 Yritystoiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen

Joidenkin yritysten harjoittaminen on säädetty luvanvaraiseksi, eli ennen toiminnan aloittamista on hankittava lupa, ja kun lupa on myönnetty, se pitää ilmoittaa kaupparekisteriin. Elintarvike tai kauneushoitotiloissa tulee ennen käyttöönottoa suorittaa tarkistus ja hakea niiden käyttöönottoon lupa kunnan terveystoimialueilta.

(Luvan varaiset elinkeinot yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3.2012

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/luvanvarainen/>)

2.2.3 Perustamisilmoitus yritystietojärjestelmään

Uusi yritys ilmoittautuu perustamislomakkeella verohallinnon rekisteriin sekä kaupparekisteriin. Samalla voidaan ilmoittautua ennakkoperintärekisteriin sekä työnantajarekisteriin.

(Yrityksenperustamisen vaiheet, yrittajat.fi 2012 Hakupäivä 28.3

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>)

2.2.4 Kirjanpidon järjestäminen ja tarvittavien vakuutusten ottaminen

Lopuksi pitää etsiä hyvä kirjanpitäjä ja hyvät vakuutukset toimialasta riippuen. Kirjanpitäjillä on monesti internetsivut, mitä kautta pääsee tutustumaan heihin ja heidän toimintaansa. Kirjanpitäjän täytyy olla ammattitaitoinen. Kaikki ovat varmasti ammattitaitoisia, mutta itselle sopiva kirjanpitäjä löytyy kokeilemalla.

Vakuutuksiin kannattaa tutustua ja käydä eri yhtiöissä kysymässä neuvoa tarvittaviin vakuutuksiin ja samalla kilpailuttaa heidät. Vakuutuksissa säästäminen ei kannata, sillä hyvät vakuutukset tuovat perusturvan vahingon sattuessa.

3 LUONTOMATKAILU

3.1 Luontomatkailukäsitteet

Luontomatkailulle ei ole olemassa laajasti tunnustettua määritelmää. Luontoon perustuva matkailu ymmärretään matkailuna, jonka vetovoimaisuus ja eri aktiviteetit perustuvat oleellisilta osiltaan luonnonympäristöön ja siellä toteutettavaan toimintaan. Luonto on se tekijä mitä halutaan. Luontoon perustuva matkailu ei ole ekomatkailua eikä kestävä matkailua.

(Saarinen 2002:12)

3.2 Luontoon perustuva matkailu ja ”uuden matkailun” nousu

Viime vuosikymmenen aikana on ollut esillä matkailuun liittyvät rakenteelliset tarjonnan ja kysynnän muutokset. Kyseessä on niin sanottu uuden matkailun esiinnousu. Matkailun kysyntä on muuttunut aiempaa joustavammaksi ja yksilöllisemmäksi, kuluttajavetoisemmaksi ja ympäristökysymysten ja – arvojen painottumisesta matkailukohteiden valinnassa. Vaativat asiakkaat eivät enää tyydy perinteiseen matkailutuotantoon, vaan edellyttävät uusia kohteita ja uusia tuotteistamisen tapoja. Uusi matkailu ei ole oma itsenäinen matkailumuoto, vaan se on nykymatkailun liittyvä laadullinen ja toimintakulttuurinen piirre ja kehityssuuntaus. Uusi matkailu on tuonut sen piirteen, että luontomatkailu on tärkeässä osassa, kun taas massaturismi on vähenemään päin. Siirtyminen luontomatkailuun ei tarkoita Pohjois-Suomen matkailukeskuksiin nojaavan matkailun loppua, vaan sen haastamista ja uusien matkailumuotojen ja matkailijoiden ilmaantumista markkinoille.

(Saarinen 2002 15-16)

Taulukko 1 *Matkailun ajattelu* (Saarinen 2002:16)

Vanhan ajattelun matkailu	Uuden ajattelun matkailu
massaturismi pakettimatkailu passiivista totuttua ja tavanomaista homogeeninen rakennettua ei ympäristövastuuta	yksilöllinen matkailu joustava omatoimimatkailu aktiivista uutta ja erilaista heterogeeninen ja hybridinen ”oikeaa ympäristövastuullinen
Moderni	Postmoderni

4 ELÄMYSTUOTANTO JA LUONTOMATKAILU

4.1 Elämysten esiinnousu

Pohjois- Suomessa matkailun kehittämisen yhdeksi avainsanaksi on tullut elämys ja elämystalous. Elämystä tai elämysmatkailua on varsin hankalaa määritellä. 1500-luvulla Mikael Agricola kehittäessään suomen kirjakieltä käytti elämystä merkityksessä ”elämä, elämän sisältö”. Nykyään elämys viittaa terminä yksilöllisiin kokemuksiin ja tarpeisiin. Elämysmatkailu onkin osa matkailutuotannon ja -kulutuksen yksilöitymistä sekä länsimaisten yhteiskuntien kysyntävetoisten markkinoiden muovautumista. Elämysmatkat ovat tietoisesti rakennettu ja suunnattu yksilöille ja heidän henkilökohtaisille tarpeilleen. Massaturismin tuotteet ja palvelut ovat yksilöille suunnattuja, mutta elämysmatkailu pyrkii olemaan aiempaa yksilöllisempää.

(Saarinen 2002:18)

4.2 Luontoelämykset matkailun mainonnassa

Mainosmateriaaleissa luontomatkailun tarjoama elämyksellisyys on kaupallistettu ja tuotteistettu tehokkaasti. Tuotteistaminen tapahtuu joko suoraan tai välillisesti. Elämysmatkailuun liitetään runsaasti erilaisia oheispalveluja ja -tuotteita, jotka yhdessä muiden matkailutoimintojen kanssa muodostavat kokonaisuuden, jossa luonto on keskeisenä kehityksenä. Nykymainonnassa elämysmatkailu rakentuu eri tuotteiden, toimintojen ja työn ja vapaan yhdistelyn sekä niiden välisten rajojen hämärtämisen kautta.

Luontoelämysten tuotteet hahmottuvat toisinaan erilaisten ja eritasoisten toimintojen lähes postmodernin yhdistelyn kautta. Esimerkiksi tarjotaan samaan aikaan kahta ihan erilaista elämystä, vaeltamista metsässä ja sitten ralliautokyytiä metsätiellä. Tällainen tarjonta on ennakkoluulotonta tuotteistamista nykymatkailussa.

(Saarinen 2002:18 ja 19)

5 LUONTOON PERUSTUVAN ”UUDEN MATKAILUN” LÄHITULEVAISUUS

Luontomatkailulla on suuri merkitys taloudellisesti ja poliittisesti Pohjois-Suomen kunnissa. Pohjoisen alueellisessa elinkeinokehityksessä matkailu muodostaa tärkeän tekijän tulevaisuudessa. Luontomatkailu ei kehity itsestään vaan se vaatii julkisen sektorin tukea sekä tuotekehitystä elinkeinon parissa. Luontomatkailun esteenä Pohjois-Suomessa on menestyksekkäiden ja hyvien tuotteiden puute, mikä näkyy erityisesti kesäajan matkailun kehittämisessä.

Talvikaudella keskeisimpiä luontomatkailumuotoja ovat maastohiihto, moottorikelkkailu sekä poro- ja koiravaljakot. Kesäajan tuotteita ovat kalastus, maastopyöräily, vaeltaminen sekä erilaiset ohjelmalvelutuotteet, kuten koskenlasku. Luontomatkailun tulevaisuus perustuu Pohjois-Suomessa pitkälti kyseisiin aktiviteetteihin ja niiden tehokkaaseen ja monipuoliseen tuotteistamiseen osana laajempaa elämysteollisuutta ja sisällöntuotantoa.

Tulevaisuudessa voidaan ajatella että luontoon perustuva matkailu on megatrendi. Kilpailu asiakkaista kasvaa ja samalla tarvittavat pääomat, toimijat ja osaaminen kasvavat. ”Uusi matkailu” on niin sanottua ideataloutta, joka perustuu oman osaamisen kehittämiseen ja alueellisen sosiaalisen pääoman tehokkaaseen hyödyntämiseen tuotekehitystyössä.

Ympäristöä ajatellen matkailua ei pidetä luontoa rasittavana piirteenä niin kuin metsätaloutta ja teollisuutta. Luontomatkailulla on hyvät näkymät tulevaisuudessa.

(Saarinen 2002: 20 ja 21)

6 PERUSTIEDOT BUSINESS ERÄ OY:STA

6.1 Yritystoiminnan tausta

Olen aina ollut kiinnostunut oman yrityksen perustamisesta, koska perhepiirissä on aina ollut yrittäjiä. Siksi kiinnostuin lähteä perustamaan osakeyhtiötä isäni kanssa, jolla on kokemusta yrittämisestä. Yrityksen omistaa minun lisäksi isäni ja jakosuhte on 50 % ja 50 %.

7 TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA SEN KEHITYSNÄKYMÄT

7.1 Toimintaympäristö

Lappi on suuri matkailualan kenttä. Lapissa on voimaa ja mahdollisuuksia mitä, ei moni osaa hyödyntää. Lapissa on kaikki neljä vuodenaikaa. Lapissa on oikeaa erämaata, minkä luonnonläheiset ihmiset haluavat kokea. Näiden syiden vuoksi yrityksemme tarjoaa palvelujaan Rovaniemen pohjoispuolella, missä on rauhaa ja oikeata erämaata sitä tarvitseville. Menneisyyteen voi palata, kun matkaa Lapin erämaastoihin nauttimaan Lapin lumosta.

7.2 Kysyntä, asiakkaat

Kysyntä: Uskon, että on kohtuullinen määrä asiakkaita, jotka haluavat meidän tarjoamiemme palveluja. Kohtuullinen määrä riittää meille, jolloin pääsemme itsekin nauttimaan luonnosta.

Asiakkaat: Yritys panostaa ensisijaisesti ostovoimaisiin asiakkaisiin, yrityksiin, varakkaisiin turisteihin ja julkisuuden henkilöihin, jotka haluavat rentoutua rauhassa, kalastella, vaellella ja nauttia oikeasta Lapin erämaasta.

7.3 Kilpailu

Yksityiset mökinvuokraajat ovat pääasiallisia kilpailijoitamme. Emme taistele samassa sarjassa massaturistiyritysten kanssa.

Olemme etuoikeutettuja alalla, koska meillä on toimintaympäristö, joka on omaa eikä sitä tulla viemään pois meiltä. Palvelu ja puitteet ovat asianmukaisia, ja sitä kautta saamme tuloja. Hyvien kokemusten kautta asiakkaamme mainostavat meitä myös tuttavilleen ja ystävilleen. Business Erä Oy ansaitsee sillä, että asiakas on tyytyväinen ja palvelut ja puitteet erilaiset kuin muilla.

Kilpailu- ja markkinointistrategiamme perustuu erilaistamiseen ja siten muista alan yrityksistä erottautumiseen.

8 VISIO JA PÄÄTAVOITTEET

Business Erä Oy haluaa tarjota asiakkailleen parhaat mahdolliset tilat ja elämykset oikeasta erämaasta ja Lapin luonnosta. Se antaa asiakkaille ympäristön, missä he voivat rentoutua haluamallaan tavalla ilman, että on sivullisia seuraamassa, miten he rentoutuvat. Tarjotaan yksityisyyttä ja rentoutumista kiireisen arjen vastapainoksi. Tarjonta ei ole suunnattu massaturismille vaan yksilöille ja yhteisöille.

9 LIIKEIDEA JA STRATEGIA

Yritys perustetaan tuomaan lisätuloja, eli yritys ei ole pääelinkeinomme vaan lisätulon lähde. Yksityisenä vuokraajana emme tavoittaisi yritysasiakkaita. Siksi pitää perustaa yritys, jolloin asiakaskunta on laajempi. Kohteemme on uniikki ja se on meidän omistuksessamme, eli meillä tulee aina olemaan kohde asiakkaiden tarpeisiin ja pääsemme itse asiakkaiden kanssa parantamaan palvelun laatua. Tavoitteemme on saada yritys pyörimään ja tuomaan lisätuloja. Emme kuitenkaan kiirehdi tuloksen tekemisessä. Tuloksen tekeminen lähtee ensimmäisestä asiakkaasta. Aluksi lähdemme liikkeelle siitä, että lähetämme suuriin yrityksiin esitteitä kohteestamme ja palvelusta. Tätä kautta odotamme saavamme ensimmäisen asiakkaan. Pitemmällä tähtäimellä toivomme saavamme vakioasiakaskunnan, joka olisi hyväksi tulokselle. Asiakkaat kokisivat, että on tuttu ja turvallinen palvelun tuottaja.

10 MARKKINOINTISUUNNITELMA

10.1 Myyntitavoitteet

Vuosimyyntissä toivomme, että saamme myytyä viidestä kymmeneen mökkilomapakettia, sekä solmittua jo seuraavalle vuodelle vähintään neljä pakettia. Tavoitteena on, että kolmannelle vuodelle meille on jo kehkeytynyt 5- 10 asiakkaan perusasiakaskunta.

10.2 Markkinoinnin organisointi

Markkinoille tulon ajoitus on mielestäni hyvä sijoittaa loppusyksyyn, jolloin tuodaan ajatusta ihmisten mieliin ja voidaan alkaa varata kalenterista sopivaa ajankohtaa seuraavalle kesälle. Toiminta alkaa kesällä, koska silloin on hyvät kalastusmahdollisuudet, ilmat lämpenevät ja lomakausi alkaa. Aikaisempien asiakkuuksien aktiivinen hoito hoidetaan mielipidelomakkeilla, joilla kysymme, mikä ihastutti tai vihastutti vai onko jotain parannettavaa palvelussamme. Tyytyväinen asiakas on meidän tärkein mainoksemme muille asiakkaille.

10.3 Markkinoinnin kilpailukeinojen kehittäminen

Asiakkaalla on mahdollisuus antaa asiakaspalautetta, joka huomioidaan aina mahdollisimman pian. Asiakkaan tarpeet pyritään ottamaan huomioon ja asiakasetuuksia kehitetään. Asiakkaalla on oma valta tehdä lomastaan mieluisin, koska puitteet mahdollistavat kalastuksen, metsästämissen, vaeltamisen ja normaalin mökillä olon. Asiakas toimii myös itse lomansa räätälinä. Omat puitteet ja niiden hyödyntäminen on meidän vahvuutemme.

10.3.1 Tuotteet ja palvelut

Erämatkailua Inarissa, Muddusjärvellä 8 hengen erämökissä, jossa ei ole sähköä ja juoksevaa vettä. Käytössä on myös ranta- ja savusauna. Tarjoamme omaa rauhaa nauttia lomasta, ilman arjen huolia. Mökillä mahdollisuus kalastaa verkoilla tai erilaisilla vieheillä, saanti on 100 % varmaa, eri kalalajeja ahvenista taimeniin. Meillä on omat vesialueet verkoille, mutta myös koko järvi on käytössä kalastukseen. Mahdollisuudet metsästykselle. Alueella myös oma saari, missä pitkä hiekkaranta, uinti- ja telttailu/laavumahdollisuudet. Alueella mahtavat vaeltamismahdollisuudet. Palvelumme päätavoite on antaa asiakkaalle mahdollisuus päästä uniikkiin luonnonkauniiseen paikkaan luomaan ja räätälöimään mieleistään virkistyslomapakettia. Asiakas maksaa puitteista ja saa ihan itse päättää, miten ajan viettää Muddusjärvellä.

10.3.2 Hinnoittelu

Muddusjärvi- elämyslomapaketti:

- Viikonloppu, perjantai-sunnuntai
1500 € ei sisällä arvonlisäveroa
- Viikko, maanantai-sunnuntai
3000 € ei sisällä arvonlisäveroa.

Hinnat sisältävät kuljetukset lentokentältä mökille, kalastus- ja metsästysoikeudet, majoitukset koko porukalle. Asiakas saa itse päättää ja suunnitella miten ajan muddusjärvellä viettää.

10.3.3 Myyntikanavat

Esitteet, mainokset alan lehdissä ja suurimpana mainostajana ovat tyytyväiset asiakkaat. Käytämme myös apuna englantilaista tuttuamme, joka on aikaisemmin vuokrannut meiltä mökkiä toisesta kohteesta.

10.3.4 Viestintä

Yrityksemme ei ole massaturismiyritys vaan yksilöity ja persoonallinen matkan tarjoaja, joka tarjoaa palveluita asiakkaan omilla ehdoilla Lapin erämaassa. Asiakkaat tuntevat meidän kanssamme sen, että heidät on otettu huomioon. Asiakkaat pääsevät meidän kauttamme arjen keskeltä ”kauas pois”.

11 PALVELUKEHITYSSUUNNITELMA

Pidämme palvelutason korkealla ja asiakkaalle miellyttävänä. Pidämme asiakkaan tämänhetkisiä ja muuttuvia tarpeita tärkeinä kehittäessä palveluamme.

Pyrimme olemaan ajan hengessä ja oppimaan uutta matkailualalta sen kehittyessä, käymällä vuosittain esimerkiksi erämessuilla. Pyrimme olemaan matkailualalla oman tien kulkija ja parannamme palveluja asiakkaiden mieltymysten mukaisiksi. Emme kilpaile hinnalla, me tarjoamme uniikkia ja aitoa erämaamatkailua Lapin lumoavassa luonnossa. Asiakkaiden tahtoessa erilaista kohde/mökkitarjontaa vastaamme pyyntöön. Meillä on myös mahdollisuus tarjota omakotitalo- ominaisuuksin Pohjois-Lapin lumoa Sevettijärvellä sekä muita erilaisia erämökkeilymahdollisuuksia Rovaniemen läheisyydessä.

12 TUOTANTOSUUNNITELMA

Räätälöimme palvelut yksilöidysti asiakkaan tarpeiden mukaisiksi. Palvelu tehdään asiakkaan mieltymysten mukaisesti. Pidämme puitteet sellaisina kuin ne ovat alussakin olleet, mutta kuuntelemme asiakkaiden kehitysehdotuksia. Yrityksen alkuvaiheessa ei ole tiedossa yrityksen perustamismaksujen lisäksi muita investointeja.

13 HENKILÖSTÖSUUNNITELMA

Toimitusjohtajana on isäni ja minä toimin hallituksen puheenjohtajana.

Henkilöstöä kehitetään asianmukaisilla kursseilla, tarjotaan työterveyshuoltoa ja pidämme huolta työntekijöidemme hyvinvoinnista mahdollisimman hyvin. Palkkaa tulee sitä mukaa, kun asiakkaita on. Työmotivaationa toimii asiakkaiden lisääntyminen ja sitä kautta myös tuloksen teko.

14 TALOUSSUNNITELMA

Tavoitteena on ensimmäiselle vuodelle saada myytyä neljä viikonloppupakettia ja 6 viikonpakettia. Menoja yrityksellä on vain silloin, kun on asiakkaita, mutta silloin asiakkaat tuovat sitä tuloakin. Tavoitteena olisi saada yrityksen omistajille pientä lisätienestiä. Hitaasti lähdetään liikkeelle ja pyritään pitämään yritystoiminta pienehkönä, mutta silti tuottavana.

15 RISKIEN ARVIOINTI

Taulukko 2 Riskien arviointi

Riski	Estotoimenpiteet	Vastatoimenpiteet
Asiakkaiden luottamusta ei saavuteta	Henkilökunnan koulutus, kuunnellaan asiakkaiden toiveita	Oikeanlainen markkinointi,
Kriittiseen pisteeseen ei päästä (menot suuremmat kuin tulot)	Suunnitellaan menot tulojen mukaisiksi	Turhien menojen karsinta Vakavaraisuuden saavuttaminen
Henkilökunta ei vastaa odotuksia	Alusta lähtien itse mukana	Tarpeeksi koulutusta
Tulipalo tms. onnettomuus	Turvallisuusohjeet, vakuutukset	Paloturvallisuuden varmistaminen ja muiden onnettomuuksien riskien minimointi

LÄHTEET

Digitaaliset lähteet

1. Luvanvaraiset elinkeinot, yrittajat.fi vuonna 2012 Hakupäivä 28.3.2012
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/elinkeinovapaus/luvanvarainen/>
2. Kommandiittiyhtiön perustaminen ja vastuu, yrittajat.fi vuonna 2012 Hakupäivä 28.3.2012
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/kommandiittiyhtio/>
3. Osakeyhtiön perustamistoimet ja yhtiömuodon sääntely, yrittajat.fi vuonna 2012 Hakupäivä 28.3.2012
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio/>
4. Osuuskunnan perustamistoimet ja vastuut, yrittajat.fi vuonna 2012 Hakupäivä 28.3.2012
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osuuskunta/>
5. Perustoimet ja vastuut, yrittajat.fi vuonna 2012 Hakupäivä 2012
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>
6. Oletko valmisyrittäjäksi, yrittajat.fi vuonna 2012 Hakupäivä 2012
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

Kirjat

Saarinen J ja Järviluoma J, 2002. Luonto matkailukohteena: virkistystä ja elämyksiä luonnosta. Rovaniemi: Metsäntutkimuslaitos, Rovaniemen tukiasema

LIITTEET

Liite 1 Kuvia kohteesta



8- hengen mökki



Mökin edestä kuvattua pihapiiriä, oikealla oleva rakennus on rantsauna.



Kalasaalista



Kohteen hiekkaranta.