

Opinnäytetyö AMK

Myyntityön koulutusohjelma

2021

Kaspero Laiho

# AUTOLIIKKEEN PERUSTAMISESSA HUOMIOON OTETTAVIA ASIOITA

Opinnäytetyö (AMK / YAMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Myyntityön koulutusohjelma

2021 | 18 sivua, 9 liitesivua

Kaspero Laiho

## Autoliikkeen perustamisessa huomioitavia asioita

Autoliikkeet toimivat mielenkiintoisella ja haastavalla alalla. Suomessa autoliikkeiden tuoma rahaliikenne on merkittävää ja ala on liikevaihdollisesti suuri. Autoala on murroksessa, koska hiiliperäistä polttoainetta vähennetään ja maailma tähtää hiilineutraaliksi. Perinteiset hiiliperäiset polttomoottoriajoneuvot korvautuvat uusituvan energian polttoaineella kulkeviin ajoneuvoihin.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, miten murros vaikuttaa alaan ja miten alalle perustetaan uusi autoliike. Opinnäytetyön teoriaosassa perehdytään käynnissä olevaan murrokseen. Lisäksi työssä selvitetään autoliikkeen perustamiseen liittyviä tekijöitä, kuten liiketoiminnan aloituksen vaiheet ja autojen tuontiprosessia.

Opinnäytetyön toisessa osassa käydään läpi autoliikkeen perustamiseen liittyvät tekijät. Lisäksi osiosta selviää esimerkki millainen yritys voisi olla kannattava. Opinnäytetyötä voi käyttää apuna autoliikkeen perustamisessa.

Asiasanat:

Autokanta, Autonkuljetus, Moottoriajoneuvot, Autoala

Bachelor's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Professional Sales

2021 | 18 pages, 9 pages in appendices

Kaspero Laiho

## Things to be considered when setting up a car dealership

Car dealership is an interesting and challenging business. In Finland the annual income and turnover of car dealers is significant. Car industry is on changeover because the world is reducing carbon based fuel and is aiming to become carbon neutral. In changeover the dispose of carbonaceous vehicles is replaced with environment friendly vehicles.

The goal of this theses is to clarify how the changeover affects car industry and how to establish new car dealership. The empirical part of the thesis work goes through the ongoing changeover. In addition the establishment of car leadership is studied, for example the stages of starting business operation and the process of importing cars.

The second part of the theses goes through the factors of establishing car dealership and it includes an example of what could be a profitable company. The theses can be used as help when setting up a car dealership.

Keywords:

Organisation for Economic Co-operation and Development, Car dealers, Car business

## **Sisältö**

<b>1 Johdanto</b>	<b>5</b>
<b>2 Alan erityispiirteet yritystoimintaa käynnistäessä</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Käytetyn ajoneuvon myynnissä huomioitavat asiat</b>	<b>8</b>
<b>3 Autoalan maahantuontiyrityksen perustaminen</b>	<b>11</b>
<b>3.1 Visio ja strategia</b>	<b>12</b>
<b>3.2 Liikeidea</b>	<b>14</b>
<b>4 Pohdinta</b>	<b>24</b>
<b>Lähteet</b>	<b>25</b>

## **Kuvat**

Kuva 1. Autotuontitaulukko

**Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.**

# 1 Johdanto

Autoala on muutoksen keskellä. Ala sähköistyy ja normaalit polttomoottoriautot siirtyvät uusien vaihtoehtoisajoneuvojen tieltä. Kuluttajilla on odotukset, että perinteiset autonvalmistajat pysyvät muutokset tahdissa samalla, kun alalla on suuri komponenttipula.

Opinnäytetyössä aiheena oli miettiä mitä pitää ottaa huomioon, kun käynnistää uuden yritystoiminnan autoalalla. Yritys toimii Varsinais-Suomessa, joten työssä keskitytään sen alueen toimintaan ja asiakaskuntaan. Toimiala on käyttövoimamuutoksen keskellä ja sähköistyminen näkyy vahvasti autoalan tulevaisuudessa. Työ kuvaa uuden yrityksen perustamista alalle muutoksen keskellä. Yritystoiminta on muista alan toimijoista poikkeavaa ja se tuo haasteita aloitusvaiheeseen.

Vaihtoautojen kysyntä on kasvussa ja kysynnän kasvaessa hyvät vaihtoautot loppuvat Suomesta. Monella suurella yrityksellä on valmiit kanavat autojen hankkimiseen, mutta pienillä ja keskisuurilla autoliikkeillä ei ole samanlaista mahdollisuutta.

Uusi yritys keskittyy käytettyjen autojen maahantuontiin ja muusta markkinasta poiketen kauppa niitä pääasiassa jälleenmyyjille. Autoalalla jälleenmyyjien katemarginaali laskee, kun autojen hankinta vaikeutuu. Tämä tuo hyvän markkina-alueen toimijalle, joka täyttää jälleenmyyjien varastoja.

Opinnäytetyö selvittää, "Miten perustetaan uusi maahantuontiyritys autoalalle?". Tavoitteena on löytää keinot perustaa toimiva yritys tulevaisuudessa ja käynnistää sen toiminta hyödyntäen tätä opinnäytetyötä.

Oma kiinnostukseni yrittäjyyteen on ollut pitkäjänteistä. Työtausta alalta on luonut pohjan sille, että tuotetieto ja kiinnostus on oikeassa suunnassa. Töitä tehdessä olen huomannut alalla pulan yrittäjistä, jotka tekevät liikeidean mukaista työtä muita yrittäjiä auttaakseen. Yrityksen liikeidealla luodaan oikeaa palvelua tarpeeseen. Tämä halu luo hyvää motivaatiota yrityksen pyörittämiselle.

## 2 Alan erityispiirteet yritystoimintaa käynnistäessä

Autoala muodostuu eri osastoista. Yleisimmät osastot autoalan yrityksissä ovat myynti, markkinointi, jälkimarkkinointi ja maahantuonti. Myynti jakautuu uusien ja käytettyjen ajoneuvojen myyntiin, jotka eroavat toisistaan suuresti esimerkiksi volyymin muodossa. Markkinoinnissa autoalalla voidaan markkinoida myyntiä tai korjaamotoimintaa riippuen yrityksestä. Jälkimarkkinointi tarkoittaa isossa autoliikkeessä korjaamon ja varaosien puolta, eli sitä osastoa, jonka kanssa asiakas asioi auton oston jälkeen. Maahantuonti osastona palvelee uusien ajoneuvojen myyntiä ja luo esimerkiksi hinnastot uusiin ajoneuvoihin, sekä seuraa niiden toimitusta tehtaalta jälleenmyyjälle.

Autoala on laaja ja alalla on erilaisia työpaikkoja. Suomessa ala työllistää yhteensä noin 50 000 alan ammattilaista. Työpaikkoja löytyy myynnistä, markkinoinnista, korjaamosta ja vaikka autotehtaalta. Monesta muusta alasta poiketen autoala on koko Suomen laajuinen ja näin alalla on työpaikkoja myös haja-asutusalueilla. (Autoalan tiedotuskeskus 2021).

Liikevaihdoltaan autoala on suuri. Koko alan liikevaihto oli vuonna 2018 21,3 miljardia euroa. Liikevaihto on myös tasaista ja esimerkiksi vuonna 2006 alan liikevaihto on ollut 21,3 miljardia euroa. Suurin osa liikevaihdosta syntyy ajoneuvojen myynnistä. Pelkästään myynnin tuottama liikevaihto oli vuonna 2018 11,6 miljardia euroa. (Autoalan tiedotuskeskus 2021).

Käytettyjä autoja myydään keskimäärin 40 000 – 60 000 kappaletta kuussa kuukaudesta riippuen. Vuoden 2021 lokakuuhun mennessä Suomessa oli myyty 480 716 käytettyä henkilöautoa ja 57 078 käytettyä pakettiautoa. Määrät muuttuvat vuodesta riippuen. Esimerkiksi vuoden 2020 lokakuuhun mennessä Suomessa oli myyty 539 039 käytettyä henkilöautoa ja 56 268 käytettyä pakettiautoa. (Netwheels Oy 2021.)

Suomessa on kampanjoita, joissa kuluttaja voi romuttaa vanhan autonsa, jonka on omistanut yli vuoden ja saa siitä valtiolta hankintatukea uuden vähäpäästöisen auton hankintaan. Tämän tyyppinen kampanja näkyy myös romutustilastoissa.

Vuonna 2008 suomalaiset saivat noin 40 000 romutustodistusta ajoneuvoistaan, kun taas vuonna 2020 sama luku oli noin 79 000. (Autoalan Tiedotuskeskus). Kampanja on merkittävä, koska tällä saadaan vanhat ajoneuvot oikein kierrätykseen ja uusia vähäpäästöisiä ajoneuvoja tilalle. Eniten tukea sai täyssähköauton tai hybridiauton ostaja. Nämä saivat 2000€ vanhasta ajoneuvostaan hankintatukea uuteen. Myös normaalin bensiini- ja dieselajoneuvon ostaja sai 1000€ tukea, jos ajoneuvon kilometrikohtaiset hiilidioksidipäästöt olivat alle 120 grammaa. (Traficom 2021).

Autoala kohtaa tulevaisuudessa suuria muutoksia pääasiassa ajoneuvojen käyttövoiman suhteen. Nykyisistä polttomoottoriajoneuvoista luovutaan ja tilalle tulee vähäpäästöisiä vaihtoehtoiskäyttövoimallisia ajoneuvoja. Näitä on esimerkiksi sähköautot ja kaasuauto. Suomessa on tavoite saavuttaa hiilineutraali talous vuoteen 2035 mennessä. Tämän vuoksi jokaisen tulisi toimia kohti tätä yhteistä tavoitetta. Tavoite on päämäärätietoinen ja yksinkertainen. Autoalalla tämä tarkoittaa, että vuoden 2035 jälkeen Suomessa ei saisi myydä uutena enää polttomoottoriajoneuvoja, joissa käytetään hiilestä peräisin olevaa polttoainetta. Tämä muuttaa autoalaa ja autoalan tuotteita. (Ympäristöministeriö 2021).

Suomessa edetään tavoitetta kohti. Vuodesta 2005 lähtien tieliikenteestä syntyvät hiilidioksidipäästöt ovat pienentyneet, vaikka ihmiset ajavat enemmän. Vuonna 2005 henkilöautojen hiilidioksidipäästöt olivat 6,76 miljoonaa tonnia, kun taas vuonna 2020 samat hiilidioksidipäästöt olivat 5,66 miljoonaa tonnia. Kokonaisarviona tieliikenne tuottaa noin viidenneksen koko Suomen hiilidioksidipäästöistä. Nykyinen Autoalan Tiedotuskeskuksen arvio osoittaa, että aivan nollaan ei vuonna 2035 päästäisi. Suomessa tavoite on, että koko liikennesektorilla päästöt vähenesivät 50 prosenttia vuoteen 2030 mennessä. Tämän hetken arvio on, että vuoteen 2045 mennessä henkilöautoista syntyvät hiilidioksidipäästöt puoliintuisivat. (Autoalan Tiedotuskeskus 2021).

Maailmalla on suuri komponenttipula tuotannossa, joka johtuu siitä, ettei puolijohdemateriaalit riitä jokaiselle alalla. Kyseistä puolijohdemateriaalia käytetään muissakin sähkölaitteissa ja siksi myös elektroniikkaliikkeissa

tuotteiden saatavuudessa on ongelmia. Se kohdistuu myös autoalaan. Uusien autojen toimitusajat pitenevät ja kuluttaa voi pahimmillaan odottaa uutta autoaan vuoden verran. Normaalitylanteessa uuden auton tilauksesta sen saapumiseen jälleenmyyjälle kuluu noin kahdesta viiteen kuukautta. Osa automerkeistä on jo keskeyttänyt tuotantonsa ja tämä keskeytys voi jatkua vielä pahimmillaan ensi vuoden alkuun saakka. Tämän tyylinen uusien autojen pula nostaa myös samalla käytettyjen autojen hintoja. Hinnan korotus kohdistuu koko maailmaan ja autoja on vaikeampi haalia ulkomailta hyvään hintaan. Suomessa hinnat ovat toistaiseksi nousseet samassa tahdissa muun maailman kanssa, joten suoranaista taloudellista riskiä ei synny. (Autoalan tiedotuskeskus 2021).

Uusien autojen pula tuo mukanaan myös tarpeen ajamattomille autoille. Tämä monipuolistaa hakua ja ulkomailta kannattaa haalia mukaansa myös uusia autoja.

## **2.1 Käytetyn ajoneuvon myynnissä huomioitavat asiat**

Käytettyjen ajoneuvojen kauppa Suomessa ei vaadi erillisiä lupia toimiakseen, mutta toimintaan liittyy useita lakeja, joita tulee noudattaa. Yrittäjällä itsellään on vastuu, että yrityksen luvat ja lakiasiat ovat kunnossa. Yritystoiminnan yksi riskeistä onkin rikosriski. Rikosriskit voidaan ajatella kahteen luokkaan: yritykseen kohdistuva rikos ja yrityksen tekemä rikos. Yritykset voivat olla rikosten uhreja esimerkiksi varkaustapauksissa, mutta niitä voidaan estää valvonnalla. Yritys voi puolestaan syyllistyä rikokseen esimerkiksi huolimattomalla lain tulkinnalla. (Businesscredit 2021.)

Alalla luvanvaraista toimintaa on muun muassa auton korjaaminen, mutta myyntiä voi suorittaa ilman erillistä lupahakemusta. Auton rekisteröinti kuluttajalle tai vakuutuksen teko asiakkaan puolesta vaatii luvat, jotka voi hakea hakemuksella liikenne- ja viestintävirastolta. Ilman näitä autokauppaa voi suorittaa, mutta luotettavuuden kannalta luvat kannattaa hakea.



## Myynti

Käytetyn ajoneuvon kaupassa kuluttaja on suojattu kuluttajansuojalailla. Kilpailu- ja kuluttajavirasto on linjannut tiukat ohjeet kuluttajan ja autokauppiiaan väliselle kaupalle. Kauppioiden väliselle kaupalle ei ole säädetty linjaa, eikä myyjä ole tässä tapauksessa ajoneuvosta vastuussa. Kuitenkin kyseessä on luottamuskauppa, eli mikäli jokin maahantuotu ajoneuvo on virheellisessä kunnossa, niin yrityksen on hyvä osallistua kustannuksiin. Hyvän tavan mukaista on, että kauppioiden välisessä kaupassa ollaan rehellisiä, ettei yrityksen maine kärsi markkinoilla. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto 2021).

Ajoneuvoja myydään autoalalla muutamalla eri tavalla. Normaali tapa on, että ajoneuvot myydään autokaupassa paikanpäällä ostajan ollessa läsnä. Tämän lisäksi autoja myydään kasvavassa määrin etämyyntinä.

Etämyynnissä asiakas ostaa ajoneuvon verkossa olevan ilmoituksen perusteella etänä ja auto toimitetaan hänelle autoliikkeen toimesta. Tämän tyyppisessä etäkaupassa kuluttajalla on aina kahden viikon palautusmahdollisuus ilman erillistä syytä. Palautusmahdollisuuteen liittyy se, että ajoneuvon pitää olla samassa kunnossa, kuin vientihetkellä. Ajokilometrit on rajoitettu, jotta kuluttaja ei voi ostaa ajoneuvoa hupikäyttöön ja palauttaa sitten autoliikkeeseen.

Huutokauppa on näiden lisäksi kohtalaisen yleinen tapa myydä ajoneuvoja kuluttajille. Huutokaupan.com- sivuston mukaan he välittävät noin 20 000 ajoneuvoa vuodessa. Huutokauppoja on erilaisia, esimerkiksi jossain kauppias sitoutuu myymään ajoneuvosta eniten tarjoavalle ja osassa kauppias saa päättää huutokaupan jälkeen onko korkein huuto riittävä summa ajoneuvosta. Huutokaupassa myytävissä kohteissa on yleensä jokin vika, jonka vuoksi liike luopuu siitä pois. Näissä kaupoissa kulujasuojalakea sovelletaan riippuen, että minkä huutokauppalvelun kautta auto on ostettu. (Huutokaupat.com 2021).

Huutokauppa on yleinen tapa välittää autoja kauppioiden välisissä kaupoissa. Tällaisena välityskanavana toimii esimerkiksi Autohuuto.fi- sivusto, jossa vain pääasiallisesti käytettyjen ajoneuvojen välityksessä mukana oleva yritys voi tarjota ajoneuvoista. Näissä kaupoissa ei sovelleta kuluttajansuojalakea, mutta

myyvällä osapuolella on vastuu selvittää ostajalle kaikki havaitut viat ja virheet. Autohuuto.fi- sivusto on osa Netwheels Oy:ta, joka luo autoalan kauppiaiden käyttöön erilaisia IT- ratkaisuja. (Autohuuto.fi 2021).

### 3 Autoalan maahantuontiyrityksen perustaminen

Tässä luvussa selvitetään mitä vaatii maahantuontiyrityksen perustaminen ja millainen se voisi olla. Liikeidea kuvaa uudenlaista tapaa toimia maahantuojana autoalalla. Liiketoimintasuunnitelma on hyvä tapa pohtia mitä mahdollisuuksia ja riskejä alalla ja yrityksellä on. Tämän vuoksi pohdinnan apuvälineeksi on valittu liiketoimintasuunnitelman tekeminen yritykselle. Tämä luo pohjan, jonka avulla pystyy aloittamaan liiketoiminnan.

Yritystoiminnan käynnistäminen vaatii liikeidean, jonkinlaisen suunnitelman siitä mitä ollaan tekemässä ja pääomaa. Suunnitelmaksi luodaan usein liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen jäsentely yrityksestä ja sen toiminnasta, joka auttaa liikeidean käynnistämässä. Suunnitelman avulla voi hakea rahoitusta rahoittajilta tai starttirahaa TE-toimistolta, mutta näiden lisäksi se auttaa liiketoiminnan arvioinnissa ja suunnittelussa. Suunnitelma antaa kuvan toiminnan kannattavuudesta ja kasvumahdollisuuksista. (Uusyrittäjäkeskus 2021.)

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen tuki ja työkalu. Se helpottaa yrittäjää tekemään perusteltuja päätöksiä, koska päämäärä on tiedossa. Yrittäjä voi miettiä omaa tekemistään suunnitelman kautta ja päivittää suunnitelmaa, kun huomaa toiminnan kasvaneen tai muuttuneen (Puustinen 2004, 62). Liiketoimintasuunnitelma auttaa laajentamaan ja syventämään kuvaa liikeideasta, joka on usein lyhyt ja ytimekäs. Suunnitelmassa liikeideasta muuttuu yrityksen visio ja strategia. Se sisältää kilpailijakentän näkymän, rahoitussuunnitelman ja tunnistetut toiminnan riskit. Hyvä suunnitelma sisältää myös suunnitelman riskien hallinnasta. Se sisältää näkymän yrityksen lähitulevaisuuteen ja tasapainoisen esityksen kannattavuudesta. Työkalut ovat tärkeässä roolissa, kun tehdään suunnitelmaa yritykselle. Työkaluja on paljon ja niistä voi valita omaan liiketoimintaan sopivimmat. (Puustinen 2004, 61).

Näiden vaiheiden jälkeen tehdään yrityksen perustamisilmoitus Patentti- ja rekisterihallitukselle. Perustamisilmoitusta tehdessä viranomaiset tarvitsevat tietoa muun muassa yrityksen omistajista, nimen ja postitoimipaikan. Jos

yrityksellä on jo tilitoimisto perustamisvaiheessa, niin tilitoimisto voi tehdä perustamisilmoituksen yrittäjän puolesta.

Yritystoiminnan käynnistäminen vaatii monipuolista osaamista yrittäjältä. Yrittäjän pitää hallita yritystoiminnan toimiala, liiketoiminta ja talous. Tässä pitää kuitenkin muistaa, että yrittäjä ei ole yksin, vaan hänellä on saatavissa kattava tukiverkko esimerkiksi Suomen Yrittäjistä. Lähtökohta on kuitenkin se, että yrittäjän tulee olla oman alansa ammattilainen.

Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii hermoja ja organisointi kykyä. Yrittäjäksi lähtemiseen ihmisillä on omat syynsä, mutta usein syy on itsensä toteuttaminen ja halu päästä hyviin ansaintamahdollisuuksiin kiinni. On kuitenkin muistettava, että iso osa yrittäjistä on yksinyrittäjiä, joista vain osa rikastuu. Hyvä motivaatio ei yksin riitä, vaan hyvältä yrittäjältä vaaditaan myös rohkeutta, määrätietoisuutta ja kykyä ottaa selvää asioista. (Puustinen 2004, 28 - 31).

### **3.1 Visio ja strategia**

Vision tarkoitus on antaa yritykselle suunta. Se on pitkän matkan tähtäin, joka kertoo mihin toiminnan on tarkoitus pyrkiä. Visio on suunta, jota kohti yrittäjä tekee päätöksiä yrityksessä ja tavoittelee sitä. Sen vuoksi visio on usein kunnianhimoinen, mutta saavutettavissa. Visio antaa yritykselle suuntaa ja strategia kertoo miten visiota kohti päästään ja lopulta saavutetaan. (Hesso 2015, 27).

Autoliikkeellä voisi olla yksinkertainen visio, että se tarjoaa hyvää palvelua yritysasiakkailleen ja ymmärtää kauppiasta. Tarkoitus on, että kauppialle jää vielä kuluttajapelivara, kun hän auton on tukkuliikkeestä hankkinut. Tämän avulla homma pysyy rehtinä ja tyytyväinen kauppias palaa ostamaan lisää tuotteita.

Strategia on määritelmä siitä millä työkaluilla ja tavoilla päästään vision sisältämään tavoitteeseen. Se sisältää yrityksen perustiedot. Sisältönä on yritysmuoto, omistussuhde ja sijainti. Strategiassa kerrotaan, että mitä yritys tekee ja kenelle. Se kertoo miksi yritys tulee pärjäämään ja onnistumaan

(Puustinen 2004, 67). Strategiaa tehdessä pitää löytää markkinoilta trendi. Trendi on nousussa oleva tuote tai tuotteen ominaisuus. Autoala on sähköistymässä ja muuttumassa enemmän hiilineutraaliksi. Tätä on hyvä pitää alan trendinä, joka seuraa mukana markkinoilla. (Puranen 2018).

### **Yritysmuoto ja omistussuhde**

Yrityksen yritysmuodoksi tulee tässä tapauksessa osakeyhtiö, koska osakeyhtiötä on helppo hallinnoilla ja sitä on helppo kasvattaa kasvavassa markkinassa. Osakeyhtiö on myös selvä valinta, koska iso osa ostotoiminnasta tapahtuu ulkomailla. Osakeyhtiö on muoto, joka luo uskottavuutta ja luottamusta myös ulkomailla (OP 2021). Osakeyhtiö luo ainoana yritysmuotona eron yrityksen omien varojen ja velkojen, sekä yrityksen varojen ja velkojen kanssa. Se on yritysmuoto, jonka kanssa uskaltaa aloittaa myös suuren pääoman yrittämisen ilman pelkoa, että konkurssissa menettää kaiken omaisuutensa. (Puustinen 2004, 96). Osakeyhtiötä perustaessa tarvitaan mukaan yksi hallituksen varajäsen, mikäli yrityksen hallituksessa tulee olemaan alle kolme ihmistä. Muussa tapauksessa varajäsentä ei välttämättä tarvita.

### **Sijainti**

Yrityksen toimitiloja hakiessa pitää muistaa, että se on paikka, joka näkyy asiakkaalle ulospäin. Tässä tapauksessa pitää painottaa, että toimitiloissa on riittävästi parkkitilaa toimitilojen ulkopuolella. Sijainnin ei tarvitse olla keskeinen, eikä minkään kaupungin keskusta-alueella. Tämä yritys tulee sijaistamaan Varsinais-Suomessa ja kohtalaisen etäisyyden päässä autoliikkeiden keskittymästä, eli Raision Tuotekadusta.

Toimitilat voi joko ostaa tai vuokrata. Ostaminen sitoo pääomaa ja se ei jousa kasvamiseen. Mikäli tietää, että liiketoiminta ei kasva tai kasvu ei tarvitse enempää tilaa, niin voi tilat myös ostaa. Tässä tapauksessa tilat tulee olla vuokralla ja kohtuullisella irtisanomisajalla.

Kävin läpi vaihtoehtoja yritykselle. Etsin tiloja Oikotie.fi ja Vuokraovi.com verkkosivujen toimitilahakutoiminnolla. Toimitiloja on paljon tarjolla, joten

hakiessa pitää rajata hakua yrityksen tarpeen mukaan. Tässä tapauksessa haetaan tiloja, joissa yritys toiminta saadaan käyntiin. Tilat eivät saa olla liian suuret, koska se nostaa kiinteiden kulujen määrää, mutta tilojen kanssa pitää pärjätä toiminnan kasvaessa ennen irtisanomisaikaa.

Tilojen kartoittamisen jälkeen paras vaihtoehto oli Ruskolta löytyvä 600m<sup>2</sup> tuotantotila. Tila maksaa 6€/m<sup>2</sup> kuukaudessa arvolisäveron kanssa, joka sisältää myös lämmityksen, sähkön ja veden. Toimitiloissa on ajoneuvoille sisätilaa reilusti ja nosto-ovia on eri kohdissa. Tämä tekee toimitiloista helppokäyttöiset. Iso asfalttipiha mahdollistaa autokuljetusten purkamisen pihalle ja mahdollisen säilytyksen myös pihamaalla. Tiloihin kuuluu sosiaali- ja toimistotilat, jotka toimivat hyvin asiakaskohtaamisissa. Irtisanomisaika on vain kolme kuukautta, eli toiminnan kasvaessa tiloista pääsee muuttamaan suurempiin. Raison tuotekadulle on matkaa 4,4 kilometriä ja ajomatka on arvioitu 6 minuutin mittaiseksi. Tämän avulla yritys on lähellä potentiaalista asiakaskuntaa.

### 3.2 Liikeidea

Liikeidea kiteyttää koko liiketoimintasuunnitelman kolmeen pääkysymykseen. "Mitä?" Jokin tuote tai palvelu, joka on selitetty mahdollisimman tarkasti, jotta asiakas tai sijoittaja ymmärtää tuotteen tai palvelun. "Miten?" Valittu tuote tai palvelu pitää saada loppukäyttäjälle jollain keinolla. Tuotetta tai palvelua täytyy pystyä tarjoamaan asiakkaalle jonkin alustan kautta. "Kenelle?" Asiakassegmentin valinta. (Hesso 2015, 24).

Liikeidea voi ja usein kannattaa lainata muilta yrittäjiltä. Maailmalla on paljon hyviä liikeideoita, joita voi lainata omaan toimintaan. Lainamisessa kannattaa muistaa, ettei suututa yrittäjää, jolta lainataan. (Puustinen 2004, 41).

Hyvä liikeidea helpottaa asiakkaan elämää. Usein riittää, että asiakas kokee tuotteen tai palvelut säästävän hänen aikaansa, rahaa tai vaivaa. Yrittäjän näkökulmasta hyvä liikeidea tuottaa hänelle elannon mahdollisimman pienellä vaivalla. Toimivan liikeidean tuote tai palvelu tarjoaa asiakkaalle etua, jonka vuoksi häntä ei harmita maksaa katetta yritykselle. (Puustinen 2004, 43-44).

Suomessa on pula käytetyistä autoista ja niiden kysyntä on suurta. Autoliikkeet joutuvat tässä markkinassa pienentämään voittomarginaalia ja lisäämään volyymia, jotta toiminta pysyy kannattavana. Autoliikkeiden riskitaso nousee pienemmän marginaalin myötä ja yhden auton hajoamisesta koituvat korvaukset voivat syödä katetta myös toisista liikkeen autoista. Tässä liikeideassa niin ei käy, koska kyseessä on jälleenmyytäväksi myytävää tavaraa ja kuluttajasuoja ei koske silloin ostavaa yrittäjää. Tästä syystä toiminta on tältä osin riskittömämpää.

Autoliikkeen liikeidea kiteytetään seuraavasti: Helpompaa autohankintaa yritysasiakkaille. Kiteytys vastaa jo itsessään kysymykseen mitä ja kenelle.

Yrityksen idea on tuoda ulkomailta Suomeen käytettyjä ajoneuvoja. Ne voivat olla käyttövoimaltaan vielä mitä tahansa, mutta Suomen yhteisen tavoitteen mukaisesti pitää tavoitella, että Suomen ajoneuvojen hiilijalanjälki pienenee. Tämän vuoksi keskitytään, että yrityksen toimat ajoneuvot olisivat mahdollisimman pienipäästöisiä.

## **Tuote**

Tuotteet tai palvelut kannattaa määrittää selkeästi. Kannattaa miettiä miksi joku valitsisi juuri tämän tuotteen kilpailijan sijaan ja miksi se on kilpailijaa parempi. (Puustinen 2004, 68).

Autoliike tarjoaa yritysasiakkailleen kilpailukykyiseen hintaan jälleenmyytäväksi tarkoitettuja ajoneuvoja. Ajoneuvot ovat pääsääntöisesti henkilöautoa tai hyötyajoneuvoja. Palvelu on auton hankinta ja toimitus asiakkaalle tai omalle toimipisteelle, josta asiakas noutaa auton.

Tuotteena käytetty ajoneuvo on riski. Se on kulunut tuote, joka sisältää iän ja kilometrien tuomaa käytönjälkeä. Tuote pitää tarkistaa tarkasti ja varmistaa esimerkiksi mahdollinen kolarihistoria kyseisen maan ajoneuvorekisteristä. Tästä esimerkkinä Suomessa toimii Liikenne- ja viestintävirasto Traficom ja Ruotsissa CarFax.

## Yrityksen tuotteet

Yritys toimittaa käytettyjä ajoneuvoja ulkomailta Suomeen. Nämä ajoneuvot ovat yrityksen tuote, joka tuo leivän pöytään. Suomessa uutta autoa hankkiessa kuluttajaan kohdistuu monenlaisia maksuja, joita suurin yksittäinen maksu on usein autovero. Uuden auton hinnasta autoveron määrän muodosta käyttövoima ja auton päästöt. Auton päästöjä mitataan grammoissa per kilometri ja mittaus suoritetaan WLTP- ajosyklin avulla. Esimerkiksi uusi Volkswagen Golf lataushybridi maksaa perusvarusteltuna 41 295€ ja hinnasta autoveroa on 1165€. Vastaava diesel isommilla päästöillä maksaa 39 191€, josta autoveroa on 4891€.

Käytetyn auton tilanteessa autovero määräytyy osittain arvioidun jälleenmyyntiarvon perusteella ja osittain päästöjen perusteella. Autoveron määrä on aina vähintään 2,7%, mutta enintään 50% kuluttajahinnasta. (Veronmaksajat.fi 2021).

Autovero on maakohtaista ja sen määrää jokaisen maan oma päätäntävalta. Esimerkiksi Ruotsissa autoveroa ei ole, joten sieltä autoa tuotaessa voittaa autoverossa verrattuna uuteen vastaavaan Suomessa. Näin syntyy mahdollisuus pyytää isompaa hintaa Suomessa.

Liitteenä on esimerkkitaulukko muutamasta Suomessa yleisestä ajoneuvosta tuotuna. Hinta muodostuu hankintamaan hinnan, autoveron ja arviokulujen perusteella. Vertailupyyntihinta Suomessa löytyy verkkovertailun perusteella. Ulkomaan hinnat ovat peräisin verkkosivulta bytbil.com, joka on Ruotsissa toimiva alusta käytettyjen ajoneuvojen myyntiin. Suomen vertailuhinnat on peräisin verkkosivulta nettiauto.com, joka on osa Nettix- yhtymää, jonka omistaa Alma Media Oy.



Merkki	Vuosimalli	Malli	Hinta/tuontimaa	Vero	Tuontilisä	Kokonaiskustannus	Pyyntihinta Suomessa	Kokonaiskate	Kokonaiskateprosentti
Volkswagen	2018	Golf R-Line 150TSI DSG	20000	3600	500 €	24 100 €	25500	1 400 €	6 %
Volkswagen	2018	Golf Comfortline 110TSI DSG	16200	2100	500 €	18 800 €	21900	3 100 €	16 %
Toyota	2019	Corolla Executive 1,8h wagon	21100	1500	500 €	23 100 €	27900	4 800 €	21 %
Toyota	2020	Corolla Style 1,8h wagon	22100	1700	500 €	24 300 €	27900	3 600 €	15 %
Volvo	2019	V90 T8 Momentum	31440	2100	500 €	34 040 €	39900	5 860 €	17 %
Volvo	2020	V60 T6 Momentum	40020	1800	500 €	42 320 €	46750	4 430 €	10 %
Audi	2018	A4 Allroad 2 TFSI	29500	5500	500 €	35 500 €	42900	7 400 €	21 %
Audi	2018	A4 Q S-Line 2 TFSI	30000	5700	500 €	36 200 €	42900	6 700 €	19 %
BMW	2013	328i	14700	6000	500 €	21 200 €	23900	2 700 €	13 %
BMW	2019	225XE sportline	20100	1300	500 €	21 900 €	25900	4 000 €	18 %
Yhteensä			245160	31300	5 000 €	281 460 €	325450	43 990 €	16 %

## Kuva 1 Autotuontitaulukko

Kuvan 1. esimerkin mukaisesti tuodaan 10 autoa. Ne mahtuvat yhteen ajoneuvokuljetuskärryyn kerralla ja täten ne saadaan kerralla Suomeen. Kokonaiskate tämän tyyppiselle sijoitukselle on 16%. Pyyntihinta on se, jonka jälleenmyyjä voi autoista pyytää. Liikeidean mukaisesti autot myydään jälleenmyyjälle ja hänelle jää käyttöönsä kuljetuksesta riippuen n. 12 - 14%. Oma tulos on näin per kuljetus 2 - 4%. Oman yrityksen tulos täytyy pitää pienenä per kuljetus, jotta yritysasiakas ostaa tuotteita eikä korvaa toimintaa kuljetusyrittäjällä. Idea on se, että saadaan jatkuvia ja pitkiä asiakassuhteita, jolloin pienempikin kate tuottaa hyvin.

## Rahoituskumppani ja differointi

Yrityksen liiketoiminta on kohtalaisen yksinkertaista. Osaava autokauppias voi itse tilata kuljetuksen autoilla ja näin tilata myös itse tuotteensa ulkomailta. Tämän estämiseksi lisäarvona autoihin tulee rahoituskumppani. Toiminnan kumppaniksi valitaan rahoittaja, joka rahoittaa jo valmiiksi autoliikkeiden myyntivarastoa.

Rahoittajana toimiva yhtiö omistaa ajoneuvoja, jotka ovat myynnissä eri autoliikkeissä. Tämä on normaali tapa autoliikkeille kasvattaa omaa varastoaan sitomatta huomattavaa summaa kiinni ajoneuvoihin. Tämä toimii myös yrityksen liiketoiminnan valttina. Yrittäjät voivat ostaa autoja autoliikkeisiinsä ilman, että sitovat omaa omaisuuttaan kiinni autoihin. Autot pysyvät rahoittajan omistamina, kunnes ne myydään autoliikkeestä.

## Hankinta

Hiilineuraaliksi pyrkiessä autokantaa uudistetaan sähkö- ja kaasuhybrideiksi. Yritystoiminnan kannalta ne pienentävät veromaksuja. Sähköautoa tuodessa 1.10.2021 jälkeen autoveroa ei tarvitse maksaa ollenkaan, eli se nostaa sähköautojen kysyntää Suomessa. Muutoksen myötä on myös mahdollista, että sähköautojen hinta käytettynä nousee.

Esimerkkinä markkinamuutoksen tuomasta paineesta sähköautoille löytyy Volvo Cars – automerkiltä. Yhtiö valmistaa henkilöautoja ja he keskittyvät vahvasti sähköautojen tuloon. Yhtiön jokaisesta automallista saa lataushybridi-vaihtoehdon ja yhtiöllä on jo kaksi kokonaan sähköistä automallia. Tällä hetkellä maailmanlaajuisesti yrityksen myydyistä autoista noin 25% on lataushybrideitä ja 3% täyssähköisiä. Yhtiön tavoite on kuitenkin, että kuluvan vuosikymmenen puolivälissä yhtiön myydyistä autoista puolet olisi täyssähköisiä. (Nordnet 2021)

Ajoneuvot hankitaan Euroopasta ostamalla. Oikeat ajoneuvot haravoidaan eri maiden paikallisten käytettyjen autojen myyntisivustojen kautta hintavertailulla. Auton tuontikulut arvioidaan auton koon ja autoveron mukaisesti. Myyjäliike tavoitemaassa kontaktoidaan puhelimitse tai sähköpostitse. Tarvittaessa ja tilanteen salliessa myyjäliikkeessä käydään myös paikan päällä tarkistamassa tuote. Tuotteelle tilataan kuljetus ja ajoneuvo kuljetetaan Suomeen.

Tuontikulut arvioidaan jokaisen auton kohdalla yksittäisesti ja toiminnan kasvaessa laskuissa käytetään keskimääräisen kulun summaa. Ajoneuvojen tuontivero on julkista tietoa ja sen saa Liikenne- ja viestintävirasto Traficom nettisivuilta laskurilla tai vertaamalla kyseiseltä sivulta löytyviin autoverotaulukoihin. Kuljetus tapahtuu kuljetusyrittäjää käyttäen. Suomessa autoja kuljettaa esimerkiksi SE-Mäkinen ja toimitukset kilpailutetaan hintaa hakiessa.

Käytetyt ajoneuvot maahantuodaan EU- alueelta. Tuontimaiden takia ajoneuvoja ei tarvitse tullata Suomeen. Kun käytetty ajoneuvo saapuu Suomeen, niin siihen

tehdään käyttöönottoilmoitus liikenne- ja viestintävirasto Traficomin verkkopalvelussa. Tämän jälkeen ajoneuvo ilmoitetaan verotukseen autoveroilmoituksella, joka jätetään Verohallinnolle, mutta ei vielä makseta veroja. Autoveron maksaa ajoneuvon loppukäyttäjä ja tästä syystä se maksetaan vasta jälleenmyyjän toimesta. Ajoneuvoille ei haeta siirtolupakilpiä, koska ne ovat käyttäjäkohtaiset. Kauppias, joka ostaa ajoneuvon varastostamme hakee kilvet itse. Ajoneuvojen tuonnista maksettavaa autoveroa ei makseta, koska kauppias voittaa autoverosta arvolisäveron verran myydessä autoa loppuasiakkaalle.

Itse ajoneuvojen kuljetus voidaan hoitaa monella tapaa. Tässä esimerkissä ajoneuvot noudetaan Ruotsista ja tuontikustannukset on sovellettu siihen. Edullisin tapa päästä Ruotsiin on ylittää Itämeri laivalla. Kuljetukseen on monta vaihtoehtoa. Ajoneuvot voi kuljettaa itse yritykselle hankitulla siihen soveltuvalla ajoneuvolla, kuljetuksen voi tilata Suomesta tai Ruotsissa kuljettaja kuljettaa kärryn laivaan ja suomalainen yrittäjä noutaa kärryn.

### **Omahankintainen ajoneuvo**

Toimintaa aloittaessa on tärkeää, että varat saadaan ohjattua oikeaan paikkaan, eli kauppatavaraan. Siksi on järkevintä lähteä etsimään käytettyä ajoneuvoa ajoneuvojen kuljetusta varten.

Käytettyjä ajoneuvovetäjiä jälleenmyy Varsinais-Suomessa muun muassa Peltonen Trucks Oy. Heillä on myynnissä kaksi vetoautoksi sopivaa ajoneuvoja. Toinen on kohtaisen uusi ja maksaa 93 000€, eli pääomaa joutuu sitomaa noin 2-5 tuontiajoneuvon edestä. Edullisempi maksaa 42 000€, joten se on tällä hetkellä parempi vaihtoehto. Kärry siihen löytyi hintaan 27 000€. Tälle hankinnalle tulee yhteishintaa 69 000€.

Ajettaessa Raisiosta Ruotsiin laivan kanssa kilometrejä ei synny paljoa. Esimerkkinä Tukholman lähistöllä potentiaalisen yhteistyökumppanin Bra Bilin pihaan on ajomatkaa 108 kilometriä Raisiosta. Tämän ajomatkan vuoksi

polttoainekustannukset jäävät pieniksi, vaikka ajoneuvojen kuljetusauto kuluttaa hyvin paljon.

Oma ajoneuvo ei tarvitse liikennelupaa, koska kyydissä on aina omaa tavaraa, joka on menossa omaan varastoon. Ajoneuvolla ei kuljeteta muiden tavaraa. Kuljettajalla tulee olla ammattipätevyys, joka on jo valmiiksi hankittu.

Jos omaa 69 000€ yhdistelmää käytetään 6 vuotta matkantekoon ja sillä käydään Ruotsissa joka viikko, niin yhden matkan arvoksi ilman muita kuluja tulee 221€. Täytyy myös huomioida, että keikka vie aina aikaa yhden tai kahden vuorokauden verran. Tämä on pois omasta ajasta tai sitten kuluiksi pitää laskea myös kuljettajan palkka. Mikäli itselleen laskee esimerkiksi tuntipalkkaa 15€ per käytetty työtunti päiväsaikaan, niin matkan kokonaishinnaksi tulee 461€.

Itse auton kuljetukseen liittyy myös riskejä. On mahdollista, että johonkin ajoneuvoon tulee matkalla osumia. Itse kuljettaessa pitää ne itse myös korvata.

## **Kuljetusyritys**

Kuljetusyrityksiä on monia ja päätin keskittyä yritykseen, joka on kokenut toimia ajoneuvokuljetuksissa. Kyselin sähköpostin välityksellä hintaa 10 auton kuljetukselle Ruotsin Väsbystä Raisioon.

Kuljetusyhtiö SE-Mäkinen antoi tarjokseksi 421€ (Alv 0%) per auto, eli 10 auton kuljetus maksaa alvittomasti 4210€. Kuljetusyrityksen käytössä positiivista on, että siihen ei tarvitse varata omaa aikaa tai huolehtia työntekijää ajamaan matkaa. Tämän lisäksi kuljetusyritys korvaa ajoneuvoihin matkan aikana mahdollisesti syntyvät vauriot.

Näistä päätelmistä voisi uskoa, että helppouden takia kannattaa valita mieluummin kuljetusyritys kuljettamaan ajoneuvoja.

## **Kilpailu**

Suomessa ei tällä hetkellä ole toimijaa, joka tekisi vastaavaa liiketoimintaa. Markkinoilta löytyy tekijöitä, jotka tekevät samansuuntaista liiketoimintaa, mutta yleensä toimijat myyvät tuodut autonsa itse. Näiden lisäksi löytyy toimijoita, jotka toimittavat ulkomailta ajoneuvoja suoraan loppuasiakkaalle ainoastaan välikätenä.

Suomessa suurin osa autoliikkeistä myyvät ajoneuvonsa Nettiauto.com- palvelun kautta. Se on samalla Suomen suurin nettikauppa käytetyille ajoneuvoille. Ajoneuvoja kauppaavat yksityiset ja yritykset. Tällä hetkellä ilmoituksia on kasassa yhteensä noin 75 000 kappaletta ympäri Suomea. (Nettiauto.com 2021).

Varsinais-Suomessa ajoneuvoja on myynnissä tällä hetkellä noin 7000 kappaletta ja niistä autoliikkeillä on 5240 kappaletta. Tästä voi päätellä, että suurin osa Suomen autokaupasta käydään autoliikkeen ja kuluttaja välillä.

Autoliikkeitä, jotka ilmoittavat autonsa myyntiin Nettiauto.com- palvelun kautta löytyy Varsinais-Suomesta 170 kappaletta. Nämä kaikki ovat potentiaalisia asiakkaita ostamaan tuotuja autoja. Yksittäisenä suurimpana myynti-ilmoittajana on Autokeskus Raisio, mutta ajoneuvot yhteenlaskettuna eniten myynnissä olevia ajoneuvoja Varsinais-Suomessa omistaa Kamux Oyj, jolla ajoneuvoja on noin 350 kappaletta viidessä toimipisteessä Varsinais-Suomen alueella.

Näiden seikkojen pohjalta voisi todeta, että markkina Varsinais-Suomessa on kohtaisen suuri ja tekijöitä löytyy useita. Liiketoiminnan muoto mahdollistaa sen, että jokainen autoliike on potentiaalinen asiakas. Pelkästään Varsinais-Suomessa on tällöin potentiaalisia asiakkaita noin 170 kappaletta.

## **Asiakassegmentti**

Asiakasryhmä koostuu pienistä ja keskisuurista ajoneuvojen vähittäismyyntiliikkeistä, joilla ei ole itse omaa toimivaa ja systemaattista keinoa hankkia ajoneuvoja ulkomailta. Asiakkaat hyötyvät palvelusta, koska se vie heiltä suuren osan vaivasta hankkia tuotteita.

Autoliikkeen menestys perustuu palvelumalliin. Ajoneuvot ovat tuotteita, joita saa ostettua myös muilta. Palvelumalli on jälleenmyyjälle kustannustehokas ja helppo, joten se on avain menestykseen. Isona valttina toimii rahoittaja, joka auttaa kauppiasta ajoneuvorahoituksen kanssa. Tämän avulla myös pienemmät autoliikkeet pääsevät paremmin markkinalle mukaan ilman suurta pääomaa.

Aluksi asiakasryhmä koostuu Varsinais-Suomessa sijaitseviin autoliikkeisiin. Käytännössä toiminta on aina ympäri Suomen toimivaa ja autoliikkeet ympäri Suomea voi verkon välityksellä ostaa autoja.

### **Strategiset tavoitteet**

Ensimmäisen hakureissun jälkeen alkaa varmasti ymmärtämään miten homma toimii. Tämän jälkeen tarkoitus on lähteä luomaan yhteistyökuvioita, sekä ulkomaille, että Suomeen. Suomessa keskityn ensimmäisenä Varsinais-Suomessa oleviin autoliikkeisiin. Pidetään paikallisten autokauppioiden kanssa kahvihetki, jossa voidaan sopia yhteisiä pelisääntöjä. Yritys lähtee tavoittelemaan, että saisin muutaman luotto kauppiaan asiakkaakseni, jotka ostavat kerralla suuremman erän tuotteita. Yhteiset pelisäännöt sovitettua, voidaan suunnitella tuotehankinnan sen perusteella, että mitä tuotteita kauppiat ostavat ja tarvitsevat. Yhteisillä pelisäännöillä voidaan myös sopia joustavat korvausmenettelyt, jos kaupan yhteydessä selviää, että jossain tuoteyksilössä oli puutteita sallittua enemmän. Näiden toimien yhteydessä kauppias ymmärtää, että tavoitellaan molempien etua ja pitää Yrityksen kanssa tekemäänsä yhteistyötä enemmän mahdollisuutena, kuin riskinä.

Ulkomaille luodaan yhteyksiä pääasiassa aluksi Ruotsiin ja sen jälkeen muihin Euroopan maihin, muun muassa Saksaan. Ruotsissa etuna verrattuna Keski-Eurooppaan on, että autot ovat talvivarusteltuja, eli sisältävät usein talvirenkaat ja jonkinlaisen lämmittimen talveksi. Ruotsi on lainsäädännöltään vastaavanlainen Suomen kanssa ja sen vuoksi suurta kulttuurien välistä eroavaisuutta voidaan välttää kauppaa tehdessä. Tavoite on saada aluksi yhteistyökumppaniksi autoliike, joka itse ymmärtää maastaviennin ja osaa tarvittaessa avustaa Ruotsin puolella tarvittavissa paperitöissä. Autoliike sijaitsee

mieluiten lähellä Tukholmaa ja säästää näin aikaa hakureissulta. Pitkän aikavälin tavoite on, että yhteistyökumppaniksi muodostuisi jokin ruotsalainen leasingyhtiö, jolta ostaisin vanhoja leasing- ajoneuvoja.

Pitkän aikavälin tavoitteeseen kuuluu, että kauppiat voivat tilata nopealla toimituksella asiakkailleen tarvitsevensa autot. Kauppias voi lähettää yritykselle tiedot, että minkä tyyppinen ajoneuvo on hakusessa ja se toimitetaan nopealla toimituksella liikkeen pihaan. Tämä helpottaa kauppiaan työtä ja tuottaa täten hänelle lisää tuottoa ja säästää aikaa.

## 4 Pohdinta

Opinnäytetyön tavoite oli selvittää, millaisessa murroksessa autoala on ja miten muutokset vaikuttavat uuden autoliikkeen perustamiseen alalle. Tavoite oli myös luoda esimerkki autoliikkeestä, jolla on mahdollisuus selvitä alalla.

Työ on mielestäni onnistunut, koska se kuvaa autoalaa numeraalisesti, sekä erityispiirtein. Opinnäytetyöstä selviää autoalan murros, eli autojen sähköistyminen. Opinnäytetyötä voi käyttää apuna uutta autoliikettä perustaessa ja työ kuvaa alan haasteita, sekä mahdollisuuksia.

Autoala on itselle tuttu ala, mutta työtä tehdessä sain oppia alan monimuotoisuudesta ja haasteista. Opinnäytetyötä tehdessä tutustuin laajasti alaan lukuina ja tutustuin millainen ala on kokonaisuutena. Nämä tekijät luovat vielä vahvempaa tuntemusta alaa kohtaan.



## Lähteet

Autoalan tiedotuskeskus. Käytettyjen autojen kauppaa kuvaavat tilastot. Viitattu 13.10.2021. [www.aut.fi](http://www.aut.fi) > Tilastot > Käytettyjen autojen kauppa

Businesscredit. Mitkä ovat yrittäjyyden riskit? Viitattu 7.9.2021. [www.businesscredit.fi](http://www.businesscredit.fi) > Blogi > Mitkä ovat yrittäjyyden riskit?

Bytbil. Viitattu 6.10.2121. [www.bytbil.com](http://www.bytbil.com)

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.

Huutokaupat.com. Mezzoforte Oy. Käytetyn auton ostaminen Huutokaupat.comista. Viitattu 13.10.2021. [www.huutokaupat.com](http://www.huutokaupat.com) > tietoja huutajalle > Käytetyn auton ostaminen

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. Käytetyn auton virhe. Viitattu 7.9.2021. [www.kkv.fi](http://www.kkv.fi) > Tietoja ja ohjeita > Viat, viivästyksset ja valitukset > Autojen viat ja ongelmat

Knuutila, J. 2019. Hammaslaboratoriot riskienhallinta. Valvira.

Kuluttaja- ja kilpailuvirasto. Kuluttaja-asiamiehen linjaukset. Viitattu 13.10.2021. [www.kkv.fi](http://www.kkv.fi) > Ratkaisut ja julkaisut > Julkaisut

Nettiauto.com. Nettix Oy. Alma Media Oyj. Viitattu 6.10.2021. [www.nettiauto.com](http://www.nettiauto.com)

Nordet Suomi. Youtube. Volvo Cars- haastattelu (suomenkielinen tekstitys). Viitattu 13.10.2021 <https://www.youtube.com/watch?v=zZYNfgBqTD4>

Puranen, T. Markkinointistrategia - Mitä sisältää ja miten laatia hyvä markkinointistrategia. Ammattijohtajat.fi. Viitattu 8.9.2021. [https://www.youtube.com/watch?v=sQ6vY\\_gQWf8](https://www.youtube.com/watch?v=sQ6vY_gQWf8).

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Suomi.fi. Digi- ja väestötietovirasto. Luvat ja velvoitteet. Viitattu 13.10.2021. [www.suomi.fi](http://www.suomi.fi) > Yritykset ja yhteisöt > Vastuut ja velvollisuudet: Luvat ja velvoitteet

Uusyrittyskeskus 2021, Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 31.8.2021 [www.uusyrittyskeskus.fi](http://www.uusyrittyskeskus.fi) > Yrityksen suunnittelu > Liiketoimintasuunnitelma

Verohallinto. Taulukoita ajoneuvojen sovelletuista verotusarvoista. Viitattu 6.10.2021. [www.vero.fi](http://www.vero.fi) > Henkilöasiakkaat > Auto > Autoverotus > Autoverolaskuri ja ajoneuvojen hintatietopalvelu > Taulukoita ajoneuvojen sovelletuista verotusarvoista.

Veronmaksajat. Autovero määrätään auton yleisen kuluttajahinnan perusteella. Viitattu 8.9.2021. [www.veronmaksajat.fi](http://www.veronmaksajat.fi) > Asunto ja auto > Autovero

Ympäristöministeriö. Hallituksen ilmastopolitiikka: kohti hiilineutraalia Suomea 2035. Viitattu 6.10.2021 [www.ymp.fi](http://www.ymp.fi) > Vastuualueet > Hiilineutraali Suomi 2035

Yrittäjät. 2021. Yrityksen perustamisen opas. Helsinki: Uusyrityskeskus.