

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous/ Taloushallinto

Anna Suphapphan

TYÖLLISTYMINEN KANNATTAVAN LIIKETOIMINNAN AVULLA

Opinnäytetyö 2013

TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous/Taloushallinto

Anna Suphapphan	Työllistyminen kannattavan liiketoiminnan avulla
Opinnäytetyö	64 sivua + 9 liitesivua
Työn ohjaaja	Lehtori Wenla Wäisälä
Toimeksiantaja	Tanja Kukkola, Anna Suphapphan
Maaliskuu 2013	
Avainsanat	työllistyminen, kannattavuus, liiketoimintasuunnitelma, yrittäjäyys

Tämän opinnäytetyön aiheena oli työllistyminen kannattavan liiketoiminnan avulla. Aihetta tarkasteltiin kahden liiketoimintasuunnitelman kautta. Työn tarkoituksena oli luoda selkeä ja helppolukuinen ohje liiketoimintaa aloittaville yrittäjille.

Työssä tehtiin kannattavien liiketoimintasuunnitelmien pohjat laadullisten tutkimusten avulla. Prosessin aikana haastateltiin saman alan yritysten omistajia. Toimeksiantajina olivat aloittava yrittäjä ja tämän työn kirjoittaja itse. Yrittäjät aikovat perustaa omat yrityksensä ja tulevaisuudessa toimia tiiviissä yhteistyössä keskenään. Työn aikana on selvitetty käsityöyrityksen ja sosiaalisen yrityksen mahdollisuuksia tehdä yhteistyötä.

Opinnäytetyö jakautui teoreettiseen ja empiiriseen osuuteen, joita on käsitelty samanaikaisesti. Teoriaosuutta voi käyttää kattavana tietopakettina omaa yritystä perustettaessa. Yritysten laskelmia, kuten osa- ja pääbudjetit ja tunnuslukuja, voi hyödyntää rahoitusta haattaessa. SWOT-analyysin avulla tarkasteltiin yritysten mahdollisuuksia, heikkouksia, vahvuuksia ja uhkia. Asiakas-, kilpailija- ja riskianalyysillä tutkittiin yritysten edellytyksiä menestyä Kouvolan alueella.

Prosessin loppuvaiheessa on tehty päätelmiä yritysten perustamisen kannattavuudesta tunnuslukujen ja tilikauden tuloksien perusteella. Jos yritys perustetaan myöhemmin, pitää kannattavuus tutkia silloin uudelleen.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Management

Anna Suphaphan

Bachelor's Thesis

Supervisor

Commissioned by

March 2013

Keywords

Employment by Profitable Business

64 pages + 9 pages of appendices

Wenla Väisälä, Senior Lecturer

Tanja Kukkola, Anna Suphaphan

an employment, a profitability, a business plan, an entrepreneurship

The subject of this thesis is an employment by profitable business. The writer of the thesis was one of the two entrepreneurs. The goal of this work was to make two easy and comprehensive business plans that entrepreneurs can use as instructions for establishing their own companies.

This thesis included two parts, theory and practice. Interview was chosen as a research method. The main content areas were economic forecast, the most notable investments, a short plan for financing investments, establishing a company and entrepreneurship. Other main content areas were interest groups, logistics, risk management, the basics of company marketing and strategic planning.

In conclusion, both of the companies have good possibilities to succeed in Kouvola. These companies may do successful cooperation with each other in the future. These business plans will be particularly useful documents in negotiating with a financing company. Some matters need to be researched in more detail for the foundation to be profitable.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
1.1	Opinnäytetyön rakenne	7
1.2	Tutkimuksen rajaus	8
2	LÄHTÖKOHTATILANNE	10
2.1	Yritystoiminnan tausta	10
2.2	Yritysten strategia	12
2.3	Yritysten missio ja visio	12
2.4	Yritysten perustiedot	14
3	LIIKEIDEAN TESTAUS	16
3.1	Yritykset tai yrittäjät	16
3.2	SWOT-analyysi	17
3.3	Toimialan kehitys	21
3.4	Kilpailu	22
3.5	Markkinat	25
4	YRITYSTEN TOIMINNAN SUUNNITTELU	29
4.1	Palvelutuotteiden kehitys	29
4.2	Yritysmuodon valinta	29
4.3	Logistiikka	32
4.4	Henkilöstösuunnitelma	35
4.5	Markkinointimix	36
	4.5.1 Tuotteet ja palvelut	36
	4.5.2 Hinta	37
	4.5.3 Sijainti	37
	4.5.4 Myynnin edistäminen	38
5	TALOUSSUUNNITELMA	40
5.1	Suunnittelu	40

5.2 Osabudjetit	41
5.2.1 Yritysten muuttuvat ja kiinteät kustannukset	41
5.2.2 Hinnoittelulaskelmat	46
5.2.3 Myyntibudjetti	49
5.3 Pääbudjetit	51
5.3.1 Rahoituslaskelma	51
5.3.2 Rahoituksen tarve ja lähteet	51
5.3.3 Tuloslaskelma	57
5.4 Tunnuslukuanalyysi	60
5.5 Kirjanpidon järjestäminen	62
5.6 Riskien arviointi	63
6 POHDINTA	63

LÄHTEET

LIITTEET

- Liite 1. Yritysmuotojen kokonaiskaavio
- Liite 2. Organisaatioiden rakennetyyppejä
- Liite 3. Tilipakettien vertailu
- Liite 4. Riskianalyysi
- Liite 5. Työntäjänmaksut vuonna 2012
- Liite 6. Toiminimi Kätevä-Majan vakuutuslaskelma
- Liite 7. Toiminimi Ystävyiden vakuutuslaskelma
- Liite 8. YEL-laskuri
- Liite 9. Palkkalaskentamallit

1 JOHDANTO

Monet ihmiset ihmettelevät, miksi käsityöalalla ryhdytään yrittäjäksi? Käsityöalan ihmisillä on nykyisin työllistymisongelmia. Kouluttautuneille käsityöalan taitajille ei riitä pelkkä harrastelu. He ovat ammattilaisia, jotka haluavat elättää perheensä ja itsensä tekemällä sitä, mitä oikeasti osaavat ja josta pitävät. Uusien yritysten perustaminen antaa monille ihmisille työllistymismahdollisuuksia.

Opinnäytetyön aihe on saatu aloittavalta yrittäjältä. Toimeksiantaja kertoi omasta unelmastaan perustaa oma yrityksensä tai yhdistyksensä. Hän itse ehdotti, että ryhtyisin tutkimaan tarvittavia asioita, kuten yritysmuotoa, rahoitusta, asiakirjojen tarvetta, hinnoittelua ja perustettavan yrityksen kannattavuutta. Koko opinnäytetyön prosessin aikana on kirjoitettu toimeksiantajan ideoita. Saatujen tietojen pohjalla on tehty laadullisia tutkimuksia. Alun perin oli tarkoitus laatia toimiva liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajaa varten.

Ensin tarkoituksena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma yritykselle, joka myy käsityötarvikkeita ja lisäpalveluna tarjoaa käsityökursseja. Tässä yrityksessä olisi vielä erilaisia tukipalveluja, jotka voisivat tarjota työtä heikosti työllistyneille työnhakijoille.

Liiketoimintasuunnitelman on oltava loogisessa järjestyksessä. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on monesti työläs prosessi, joka vaatii yritystoiminnan kokonaisuuden hallintaa. (Kinkki & Isokangas 2006, 235.)

Alussa Tanjan Kukkolan suunnitelmissa oli yhdistyksen perustaminen. Oli tarkoitus pyörittää yhdistystä sivutoimisena, esimerkiksi harrastusyhdistyksenä. Yhdistystoiminta on vapaaehtoista, ja yhdistyksen perustaminen on helppo toteuttaa. Vapaaehtoistyöstä ei valitettavasti voi saada palkkaa, eli yhdistys ei voi tuottaa omistajalleen taloudellista etua. Siksi toimeksiantaja päätti perustaa yrityksen. Yrityksen perustamistoimet ovat monimutkaisia, vaikka tietoa on saatavilla paljon. Tarkoituksena on tehdä helppolukuinen, selkeä, kannattava ja ajankohtainen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yrittäjä voi vaivatta perustaa oman yrityksen.

Työn edetessä innostuin tästä ideasta. Muutaman tapaamisen jälkeen päätimme toimeksiantajan kanssa tulevaisuudessa perustaa omat yrityksemme ja toimia yhteistyössä. Tässä opinnäytetyössä minä, työn kirjoittaja, olen itse myös toisena toimeksiantajana.

Toimeksiantajille on tärkeää, että Suomi ja koko Euroopan unioni kiinnostuvat eurooppalaisten maiden kulttuurien ylläpitämisestä. Yrittäjien tavoite on menestyä taloudellisesti, mutta ensisijaisesti on annettava asiakkaille enemmän tietoa erilaisista kulttuureista, on herätettävä ihmisten mielenkiinto käsityön tekoon ja on tarjottava mahdollisuus luovan vapaa-ajan viettämiseen. Toiminimi Kätevä-Maja on käsityöliike, joka myy käsityötarvikkeita verkkokaupassa ja tarjoaa muita palveluja, kuten käsityökursseja. Toiminimi Ystävyys on toinen yritys, joka tarjoaa siivouspalveluita ja virkistystoimintaa venäjänkielisille asiakkaille. Molempien yritysten perustaminen antaa asiakkaille enemmän mahdollisuuksia luovaan vapaa-ajan viettämiseen ja omien kotiaskareiden helpottamiseen.

Tämän työn kokonaistavoitteena oli oppia hahmottamaan kannattavan liiketoimintaprosessin kokonaisuus. Oli tarkoitus tehdä hyvät ja realistiset liiketoimintasuunnitelmat ja toimivat kokonaisuudet, jotka menestyvät ja ovat kannattavia.

1.1 Opinnäytetyön rakenne

Aluksi piti selvittää tämän alueen tarvetta ja kysyntää. Oli tarkoitus perustaa kaksi yritystä Kuusankosken alueelle. Kuusankosken keskustassa on jo vastaavanlaisia kilpailuvia yrityksiä, joten liikeideoihin oli keksittävä jotain uutta, jotta yritykset menestyisivät tulevaisuudessa.

Monet yrityksen perustamiseen liittyvät asiat olivat meille aloitteleville yrittäjille uusia. Minun oli ensin tutkittava teoriaa ja sitten haastateltava ammattilaisia, jotta saatiin pätevää tietoa liiketoimintasuunnitelmaa varten.

Tulevaisuudessa suunnitelmat toimivat ohjeina yritysten perustamiseksi. Ohjeista voi helposti selvittää yritystoiminnan taustat: perustajan nimen, yritysmuodon, logon tai toimipaikan. Sen lisäksi suunnitelmiin on kirjoitettu yritysten toimialasta, eli miten kulttuuriala kehittyy tulevaisuudessa, kysynnästä ja näiden alojen potentiaalisista asi-

akkaista ja kilpailijoista. On myös mietitty yrityksen visiota, liikeidea ja strategiaa. On tärkeää, että yrityksen ideassa on jotain erikoista, jotta yritys erottuisi muista samankaltaisista yrityksistä. Yrityksen visio, liikeidea ja strategia personoivat hyvin yrityksen koko toimintaa.

Markkinointisuunnitelmassa on selvitetty, miten on järkevää organisoida markkinointitavoitteiden saavuttamiseksi. Kaikkein tärkeintä tässä osassa oli markkinoinnin kilpailukeinojen kehittäminen. Näitä tutkittiin tuotteiden/palveluiden, hintojen, myyntikanavien ja viestinnän kautta.

Työn edetessä on selvitetty myös, miten yrityksessä organisoidaan palvelujen tuotanto ja tuotteiden myynti. Sen lisäksi on laadittu henkilöstösuunnitelma, jossa on kuvio yrityksen organisaatiosta. On myös mietitty henkilöstön tarvetta, määrää, laatua, palkkusta ja kehittämistä. Jokaisessa yrityksessä hyvä työilmapiiri ja työmotivaatio ovat tärkeitä, joten toimeksiantajan on panostettava niihin, mikäli on tarkoitus saada asiakkaita ja kannattavuutta.

Opinnäytetyön päätavoitteena oli selvittää: Ovatko näihin ideoihin pohjautuvat yritykset kannattavia? Kannattaako meidän perustaa nämä yritykset? Kannattavuutta on tarkasteltu laatimalla taloussuunnitelma. Ensin on arvioitu yrityksen tulo- ja kulurakenteita. Sitten on laskettu rahoituksen tarpeen määrä ja pohdittu rahoituksen lähteitä. On laadittu tuloslaskelma ennustamalla yrityksen myyntiä, tuloja ja kuluja. Taloussuunnitelmiin kiinnitetään erityistä huomiota, koska rahoitusneuvotteluissa se on tärkeä osa. Ulkopuoliset rahoittajat vaativat yritykseltä erilaisia yrityksen kannattavuutta osoittavia laskelmia. Kannattavuutta on tarkasteltu erityisesti tunnuslukujen avulla. Tunnuslukuanalyyseissa on käytetty käyttökateprosenttia, liikevoittoprosenttia ja oman pääoman tuottoa.

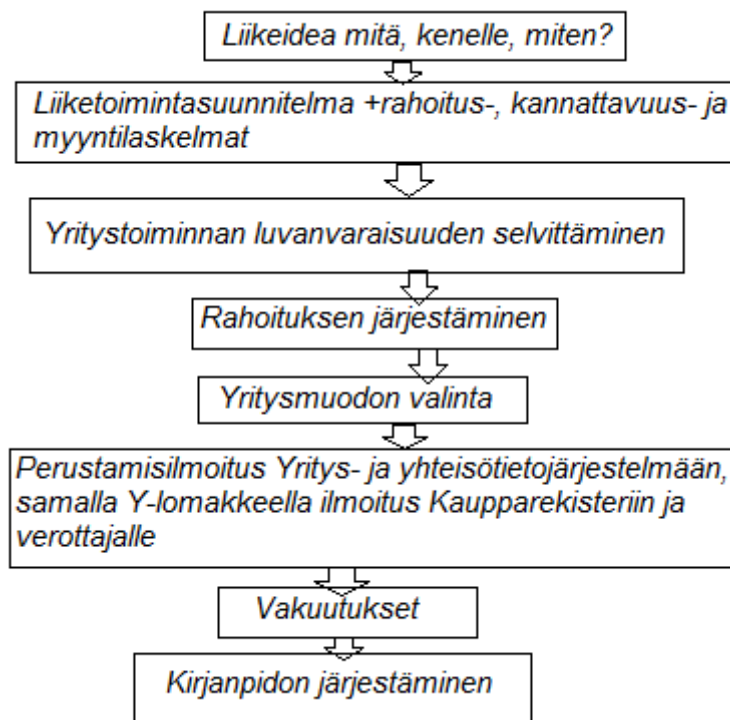
On tärkeää tunnistaa hyvissä ajoin ne tavoitteiden saavuttamisen estävät riskit ja mahdolliset uhkatekijät koko liiketoiminnassa. Lopuksi on laadittu pohdintani koko työstä ja työn tuloksesta.

1.2 Tutkimuksen rajaus

Tutkimustyön rajaus perustui yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimiseen; suunnitelman jokainen osa on käyty läpi ja analysoitu yksitellen. Tavoitteeni oli luoda lii-

ketoimintasuunnitelmasta laaja ja toimiva kokonaisuus, josta on selvää hyötyä toimeksiantajalle ja itselle. Koko opinnäytetyöni on liiketoimintasuunnitelman muodossa. Suunnitelmat aloittaville yrityksille on tehty käyttämällä teoriaa ja käytäntöä yhtäaikaaisesti. Teorian määrä on tässä tehtävässä suuri toimeksiantajan toiveen mukaisesti, mutta kirjoitettua teoriaa on sovellettu aloittavien yritysten toimintaan.

Opinnäytetyössäni olen käynyt läpi yrityksen perustamisen vaiheet. Kuten kuvassa 1, olen aloittanut liikeideasta. On selvittänyt, mitä myydään asiakkaille, kenelle ja miten tarjotaan näitä tavaroita ja palveluita. Sen jälkeen eräät vaiheet on tutkittu yksitellen, toisia oli tutkittava samanaikaisesti. Esimerkiksi yritysmuodon valinnan yhteydessä on selvitetty perustamisilmoituksen asioita. Eräät asiat on tutkittu eri järjestyksessä, mutta pääasia on, että lähes kaikki vaiheet on otettu huomioon.



Kuva 1. Yrityksen perustamisen vaiheet (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 9.)

2 LÄHTÖKOHTATILANNE

2.1 Yritystoiminnan tausta

Alkuperäisessä ideassa aloittavan liikkeen päätavoitteena oli käsityötarvikkeiden myynti Suomessa. Aluksi oli tarkoitus hankkia myyntitavaroita Virossa, Venäjältä ja Espanjasta. Suunnitelmissa oli tilojen vuokraaminen myymälää varten. Yrittäjä itse ohjaisi käsityökursseja, esimerkkeinä paperiruuksujen teko, huovutus, metallityöt, yleisesti ottaen monikulttuurisia käsityötekniikoita. Palvelutarjontaa voisi räätälöidä asiakkaiden tarpeiden mukaisesti, esimerkiksi luomalla erilaisia kurssipaketteja, jotka ovat juuri tietyille ryhmälle sopivia. Yritys voisi palvella sekä yksityisiä asiakkaita että yrityksiä ja yhdistyksiä. Esimerkiksi tilitoimistot voisivat tilata henkilökunnalleen käsityöillat, toisin sanoen lyhyet käsityökurssit oman toimiston tiloissa.

Yrityksen tarjonnassa olisi tämän lisäksi sivupalveluita kuten virkistystoimintaa isommille ryhmille. Virkistystoiminta sisältäisi esimerkiksi käsityökursseja ja vapaa-ajan toimintaa. Palvelutarjonta on tarkoitettu sekä suomenkielisille että venäjänkielisille ja eri-ikäisille ryhmille. Yritys räätälöisi virkistystoiminnan erilaisia paketteja asiakkaiden toiveiden mukaisesti. Tukipalveluna voisi tehdä vielä kotitalousvähennettäviä tehtäviä.

Tämän idean toteuttamiseen yrittäjät tarvitsevat ison alkupääoman, jotta alkumenot voitaisiin kattaa ennen tulojen syntymistä. Laajaa palveluiden valikoimaa on vaikea toteuttaa. Tämän kaltaiselle yritykselle löytyy varmasti kysyntää, mutta monipuolisen kysynnän toteuttaminen pienen yrityksen resurssein on lähes mahdoton toteuttaa.

Timon Lehmusmetsän haastattelun jälkeen päätettiin perustaa kaksi toiminimeä. Alkuperäinen liikeideamme oli liian laaja. Palveluiden tarjontaa piti supistaa, jotta yrityksen voimavarat riittäisivät tyydyttämään kysynnän. Uudessa liikeideassa on kaksi erillistä yritystä, joiden välille rakentuu toimiva yhteistyö. Myymälän vuokratilan tilalle on ajatuksena perustaa verkkokauppa, koska tilojen vuokraamiseen tarvitaan enemmän rahaa eli tulojen saantia. Alkuvaiheessa ei todennäköisesti tule paljon tuloja ja alkupääoma menee uuden yrityksen markkinointiin. (Lehmusmetsä 2012.)

Liikeidea

Uutta yritystä perustettaessa on aloitettava toimivasta yritysideasta. Yrittäjän on tutkittava asiakkaiden kysyntää ja keksittävä jotain uutta ja tarpeellista. (Kinkki & Isokangas 2006, 254.)

Ensin yrittäjällä syntyy yritysidea eli kuva siitä, mitä yrittäjä aikoo tehdä. Sen jälkeen yritysideasta tulee liikeidea. Aito liikeidea yleensä vastaa kolmeen kysymykseen: Mitä? Kenelle? Miten? (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 10.)

Toiminimi Kätevä-Maja ja sen liikeidea

Yritys olisi tarkoitus perustaa Kouvolan maaseutualueelle. Ensisijaisesti on tarkoitus hyödyntää ja kehittää oman maaseudun maatilaa. Yrittäjällä on mahdollisuus vuokrata maatilaa omaa yritystään varten. Näissä tiloissa voi tehdä erilaisia käsitöitä. Ideana on hankkia erilaisia kotieläimiä, kuten kanoja, lampaita tai kaneja. Eläimiä on tarpeeksi, että urbaanille ihmiselle tarjoutuisi tilaisuus tutustua maatilan elämään. Yrittäjä on omin käsin tehnyt lapsille pienen puutarhan betonin, metallin ja puutavaroiden avulla. Puutarhassa voi seikkailla ja viettää ainutlaatuista vapaa-aikaa luonnossa. Aikuiset voivat saada lisää ideoita omille pihoilleen. Kaikki perheenjäsenet voivat viettää hauskaa aikaa yhdessä leikkiessään suomalaisia perinneleikkejä ulkosalla. Lapset oppivat tekemään itselleen leluja, lahjoja, lemmikkien virikkeitä ja muita hyödyllisiä tavaroita omin käsin. Luonnon antimia voisi käyttää myös käsitöiden materiaaleina. Samalla näissä tiloissa järjestetään erilaisia käsityökursseja ja lasten käsityökerhoja.

Sen lisäksi yrityksellä on verkkokauppa, josta voi ostaa erilaisia käsityötarvikkeita sekä kurssipaketteja. Verkkosivuilla on mahdollisuus itse varata kursseja. Toimintaa markkinoidaan nettisivun ja paikallisten lehtien kautta. Yritys voi vuokrata askartelutiloja muille yrityksille tai yksityisille asiakkaille. Tehdään yhteistyötä matkatoimistojen ja paikallisten yritysten kanssa, kuten Repoveden kansallispuiston. (Repoveden kansallispuisto 2012).

Toiminimi Ystävyys ja sen liikeidea

Yritys perustetaan Kouvolan alueelle. Yritys tarjoaa venäjänkielisille lapsille ja lapsiperheille ainutlaatuista virkistystoimintaa. Ystävyys on sosiaalinen yritys, joka työllis-

tää omistajan ja vaikeasti työllistyvää väkeä. Vuokratiloissa järjestetään lasten käsityökurssuja ja virkistystoimintaa venäjän kielellä. Virkistystoimintaan kuuluvat ulkoileikit sekä pienimuotoinen teatteritoiminta, jossa käytetään itse tehtyjä naamiaispukuja ja koristeita.

Yrityksen päätavoite on kehittää lasten venäjän kielen osaamista ja yhteistyötä sekä työllistää ihmisiä, jotka ovat olleet työttöminä pitkään tai joiden on muista syistä vaikea työllistyä. Tämän yrityksen palveluihin kuuluvat myös erilaiset siivouspalvelut, kuten ikkunoiden pesu, loppusiivous, sisätilojen siivous, pihasiivous ja mattojen pesu. Tukipalveluna on lasten syntymäpäivien vietto ja asiakirjojen hoitaminen maahan- tai maastamuuttoa varten.

2.2 Yritysten strategia

Molempien yritysten strategia on kilpailuanalyysin kautta perehtyä oman yrityksen alan heikkouksiin, vahvuuksiin ja mahdollisuuksiin. Alkuvaiheessa on tärkeätä löytää oikea markkinarako ja panostaa asiakkaiden kysynnän tyydyttämiseen täysillä. Strategiasuunnittelussa tavoitteena on minimoida toiminnan kustannuksia ja maksimoida toiminnan tuottavuutta. Otetaan huomioon vihreän logistiikan periaatteita, markkinointia, ekologisuutta ja ympäristöystävällisyyttä. Yritysten tavoitteena on saada tunnettavuutta, näkyvyyttä ja asiakkaiden luottamusta muutamassa vuodessa. Asiakkaiden on saatava iloa, kysynnän tyydyttämistä, hyvää palvelua ja yhteistyötä.

Opinnäytteen yhtenä tavoitteena on vastata kysymyksiin, jotka nousevat esille yrityksen toiminnan suunnittelussa. Kuten millä tuotteilla/palveluilla ollaan mukana tulevaisuuden markkinoilla? Mihin perustuvat toiminnan organisoinnin perusratkaisut ja miksi juuri kyseiset perusratkaisut on valittu? Mikä on pelisuunnitelma? Miten saadaan kaikki tapahtumaan? (Pyykkö 2011, 43.)

2.3 Yritysten missio ja visio

Missio

Missio kuvaa yrityksen liikeidean ja tavoitteen. Mitä varten yritys on olemassa? Millä lailla maailma on parempi paikka elää, jos tämä yritys toimii ja kukoistaa? Ketkä ovat

yrityksen asiakkaita? Millaisia tarpeita yritys tyydyttää? Mitä tuotteita ja palveluita se tuottaa? Keitä yritys työllistää? (Missio ja visio 2009 – 2011.)

Toiminimi Kätevä-Maja on käsityöyritys, joka tarjoaa perheellisille tai yksinäisille ihmisille tai yritysten henkilöstöille mahdollisuuden yhteiseen ajanviettoon ja hetken, jolloin he voivat yhdessä nauttia maatilantaimista. Yritys pyrkii vaikuttamaan positiivisesti ihmisten käsityökulttuuriin.

Toiminimi Ystävyys on sosiaalinen yritys, joka tarjoaa asiakkaille ainutlaatuista vapaa-ajan viettämistä ja työllistää vaikeasti työllistyviä ihmisiä. Lapsiperheet ja kiireelliset ihmiset voivat nauttia yhdessäolosta yrityksen henkilökunnan hoitaessa rutiinittomaiset kotityöt.

Visio

Visio on yrityksen tulevaisuuden näkymä. Vision ilmaisu on lyhyt, konkreettinen ja selkeä. Sen pitää vastata kysymyksiin: *Minne olet menossa? Missä yrityksesi on 5 vuoden päästä?* (Pyykkö 2011, 41.)

Molempien yritysten visiona on saada tulevaisuudessa vankka asiakaspiiri ja kannattavuutta.

Arvot

Toiminimi Kätevä-Maja

Yritykselle ekologisuus on tärkeää ja se näkyy erityisesti kierrätyksessä. Yritys kierrättää ja lajittelee monipuolisesti jätteensä. Käsitöitä tehdään luonnon antimista ja vanhoista käytetyistä tavaroista. Yritys haluaa saada käsin tekemisen ja maatilantaimet lähelle ihmisten sydäntä. Yritykselle on tärkeää, että asiakkaat viihtyvät, joten se tuottaa palveluja ihmisten tarpeisiin.

Toiminimi Ystävyys

Yrityksessä pyritään toimimaan asiakaslähtöisesti ja kehittämään toimintaa asiakkaiden tarpeiden pohjalta. Yritys kierrättää ja lajittelee monipuolisesti jätteensä. On tärkeää, että asiakkaat ja työntekijät ovat tyytyväisiä.

2.4 Yritysten perustiedot

Nimi

Ennen yrityksen perustamista on keksittävä nimi. Jokaisella yrityksellä on oltava oma nimi, joka on ainutlaatuinen ja kertoo yrityksen toiminnasta. Juuri oikean ja sopivan nimen löydettyä on syytä tarkistaa sen toistuvuutta ennen rekisteröintiä kaupparekisteriin. Rekisteröinti perusilmoituslomakkeineen tehdään Patentti- ja rekisterihallituksessa. Lomakkeet ovat saatavilla Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän verkkosivuilta. (Raatikainen 2012, 77.)

Molempien yritysten nimien päättämisessä on otettu huomioon muiden, jo olemassa olevien yritysten nimet. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän internetsivuilla yrityshakukohdalla on mahdollisuus tarkistaa oman yrityksen nimen toistuvuutta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 29.) Hakusanat Kätevä-Maja ja Ystävyys eivät antaneet tuloksena yhtään yritystä.

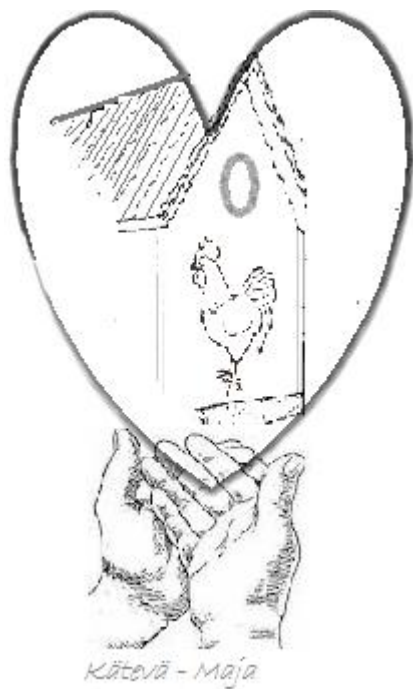
Aloittavat yritykset ovat pienikokoisia. On tarkoitus menestyä omassa kunnassa tai laajentaa toimintaa muihin Suomen kuntiin. Kansainvälistyminen näissä yrityksissä olisi vaikea toteuttaa ja omistajat tyytyvät Suomen markkinoihin.

Omistajien päätavoitteena perustaa kaksi uutta yritystä, jotka takaavat turvallisia työpaikkoja itselle ja muille. Kätevä-Maja-nimi kertoo yrityksen toimialasta: käsityöyrityksessä voi kätevästi askarrella ja luoda taidetta yhdessä keskiajan tunnelmissa vanhassa majassa. Ystävyys-nimi tarkoittaa ystävällistä palvelua ja suomen- ja venäjänkielisiä ihmisiä yhdessä viettämässä laatuaikaa virkistäytyen ja askarrellen.

Logo

Logossa on oltava nimi ja yritystoimintaa kuvaava symboli. Yrityksen nimi logoineen on jokapäiväinen viesti markkinoille. Logoa sanotaan liikemerkiksi. (Raatikainen 2012, 78.)

Molempien yritysten logovaihtoehtoja on analysoitu monta kertaa eri näkökulmista. Omistajien mielestä valittuja ratkaisuja voi vielä muuttaa. Tässä vaiheessa jo olemassa olevat logot kertovat hyvin yritysten toiminnasta ja ovat mahdollisimman helppoja ja unohtumattomia. Logot ovat kuvissa 2 ja 3.



Kuva 2. Kätevä-Majan yrityksen logo (Suphapphan 2012)



Kuva 3. Ystävyys-yrityksen logo (Suphapphan 2012)

3 LIIKEIDEAN TESTAUS

3.1 Yritykset tai yrittäjät

Yritystoiminta ei synny itsestään, vaan taustalta löytyy aina yrittäjä eli *henkilö, joka on jossain vaiheessa uskaltanut oman onnensa sepäksi*. Hänellä on idea, jonka pohjalle aloittava yritys rakentaa toimintansa. (Kinkki & Isokangas 2006, 7.)

Yrittäjät panostavat yritykseen omilla henkisillä, taloudellisilla ja fyysisillä voimavaroillaan. Yrityksen menestys riippuu suoraan itse yrittäjästä ja hänen luonteenpiirteistään ja voimavaroistaan. Omistajat ja heidän sukulaisensa ovat itse aktiivisesti töissä näissä yrityksissä. Vuokratilan lisäksi omistajilla on käytettävissä omaa vapaata tilaa kurssitoimintaa varten ja taloudellisina voimavaroina on omia säästöjä. Molemmat yritykset ovat pieniä. Toiminimi Kätevä-Maja on käsityöyritys, joka toimii sivutoimisenä. Toiminimi Ystävyys on alkava sosiaalinen yritys, joka työllistää alussa kaksi vaikeasti työllistyvää työntekijää.

Toiminimi Kätevä-Maja

Kätevä-maja on yhden henkilön omistama yritys. Yrittäjällä on kolme tutkintoa: kordinhoitajan, insinöörin ja ohjaustoiminnan artesaanin tutkinnot. Hänen vastuullaan on koko yrityksen toiminta eli tarvittavien käsityötarvikkeiden osto, myynti sekä kurssien pito. Hänen miehensä auttaa häntä kirjanpito- ja verotusasioissa. Suurimman osan kirjanpidosta hän ulkoistaa.

Omistajalla on kova halu perustaa oma yritys. Luonteeltaan hän on rauhallinen, itsenäinen, reipas, harkitseva ja avoin. Hän osaa tarvittaessa tehdä kompromisseja. Hän on todella luova tyyppi, joka haluaa menestyä. Yrittäjän mielestä on tärkeää tehdä sitä, mistä oikeasti pitää. (Kukkola 2012.)

Tämän yrityksen omistaja on päivisin töissä muualla. Hän vetää käsityökursseja tarvittaessa iltaisin ja viikonloppuisin, käsityötarvikkeiden myynti tapahtuu verkossa. Yrittäjän on tarkoitus pyörittää toimintaansa sivutoimisena.

Sesonkiaikana yrittäjä käyttää vuokrattua tilaa, navettaa. Navetan vuokrahinta on kohtuullinen, yrittäjä itse kunnostaa paikkaa ja maksaa muita kustannuksia itse, lukuun ottamatta vakuutuksia, joista huolehtii navetan omistaja. Navetan remontissa otetaan huomioon sisustuksen keskiaikainen tyyli.

Toiminimi Ystävyys

Toisen yrityksen omistaja on koulutukseltaan merkonomi. Hän opiskelee tradenomiksi Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa. Hän on valmistunut vuonna 2008 Kymenlaakson ammattikoulusta. Hänellä on hygienia-, ikäraja- ja anniskelupassi. Hänen vastuullaan on koko yrityksen toiminta. Yrittäjä puhuu äidinkielenään venäjää, joten hän osallistuu venäjänkielisten ryhmien ohjaukseen muiden työntekijöiden kanssa.

Yrittäjä panostaa yritykseen sataprosenttisesti. Hän on päivisin, iltaisin ja viikonloppuisin töissä tässä yrityksessä. Sen lisäksi on tarkoitus työllistää työttöminä olevia sukulaisia ja muita ihmisiä sekä ottaa mahdollisuuksien mukaan työharjoittelijoita.

3.2 SWOT-analyysi

Nelikenttäanalyysi SWOT on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet (Strengths), heikkoudet (Weaknesses), mahdollisuudet (Opportunities) ja uhat (Threats). Se sopii käytettäväksi kaikissa yritysmuodoissa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 16.)

SWOT-analyysit on tehty oppaan mukaan, taulukoissa 1 ja 2. Analyysissa on tarkasteltu vahvuuksien kehitys, heikkouksien vähentäminen, mahdollisuuksien toteuttaminen ja uhkien ennustaminen ja niiden välttäminen.

Taulukko 1. Kätevä-Maja-yrityksen SWOT-analyysi (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 16.)

<p>STRENGTHS = VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ainutlaatuisuus - Suhteet - Hyvä liikepaikka - Joustava palvelu - Ammattitaito 	<p>WEAKNESSES = HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ei yrittäjäkokemusta - Markkinoilla yritys on pieni ja tuntematon
<p>OPPORTUNITIES = MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Potentiaalisten asiakkaiden joukko kasvava - Yhteistyö 	<p>THREATS = UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tulee uusia kilpailijoita - Verojen kasvu - Syntyy hintasota

Liikeidean vahvuus on erityisesti sen ainutlaatuisuus. Samanlaista käsityöyritystä ei ole muualla. Navetassa on keskiaikainen tunnelma, joka houkuttelee asiakkaita tähän paikkaan uudestaan. Keskiajan musiikki ja käsitöiden teko rentouttavat ja antavat ainutlaatuisen mahdollisuuden irtautua arjesta. Yrityksen tuotteissa näkyy suomalaista perinnettä ja muiden maiden käsityötekniikoita. Yrityksen omistajalla on hyvät suhteet, jotka auttavat omistajaa toiminnan kehittämisessä. Hyvä liikepaikka takaa, että potentiaalisia asiakkaita on erittäin paljon. Yrityksen vahvuutena on myös se, että ohjaustoimintaa räätälöidään asiakkaan toiveiden mukaan. Omistajan ammattitaitoa ylläpidetään jatkuvalla koulutuksella.

Heikkouksina voidaan pitää sitä, että omistajalla on vähän ammattitaitoa ja kokemusta yrittäjyydestä. Tärkeintä onkin juuri ammattitaidon kehittäminen. Markkinoilla yritys on pieni ja tuntematon, sitä kehitetään mainostamalla paikallisten sanomalehtien kautta, radion avulla ja osallistamalla käsityömessuille.

Mahdollisuutena tulevaisuudessa on laajentaa potentiaalisten asiakkaiden joukkoa, jos liiketoiminta lähtee hyvin käyntiin. Voidaan tehdä yhteistyötä muiden yritysten ja liittojen, esimerkiksi Marttaliiton ja Kansalaisopiston, kanssa. (Lehmusmetsä 2012). Yrityksellä on mahdollisuus liittyä Green Care -yritysten joukkoon. (Hänninen 2012).

Green Care -toiminta tarkoittaa maaseutu ympäristöä. *Luonteeltaan Green Care on väljä sateenvarjokäsite monille menetelmille, joiden on todettu lisäävän henkistä ja fyysistä hyvinvointia.* Green Care tarjoaa asiakkaille ja alan toimijoille yhteistä ammattitaitoa, koulutusta ja pätevää ohjaustyötä. (Green Care — mitä – kenelle – miten? 2010, 1.)

Uusien kilpailijoiden syntyminen aiheuttaa toiminnalle uhan, sillä ilman asiakkaita ei synny myyntiä. Tätä voidaan välttää huolehtimalla siitä, että yrityksen valikoimassa on ainutlaatuisia tuotteita ja palveluita, jotka ovat saatavilla vain tässä yrityksessä. Seurataan kilpailijoiden tarjontaa ja huolehditaan oman yrityksen valikoimasta, markkinoinnista ja hinnoittelusta.

Arvonlisäveron kasvu aiheuttaa hintojen nousun. Monen asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaa hintojen suuruus. Yrityksellä on vaara menettää asiakkaita. Etsitään muita mahdollisuuksia alentaa tuotteiden kustannuksia. Voidaan esimerkiksi etsiä uusia tavaran toimittajia tai tilata tarvikkeita alkuperäisiltä valmistajilta.

Uhkana voidaan pitää sitä, että kilpailijoiden keskuudessa voi syntyä hintasotaa. *Eli se on huomattavien hinnanalennusten käyttö kilpailukeinona. Tarkoituksena on tehdä kilpailijoiden toiminta kannattamattomaksi ja päästä itse lopulta hallitsevaan asemaan tarjonnassa.* (Taloussanakirja.) Yrityksen toiminta voi muuttua kannattamattomaksi, jolloin omistaja joutuu lopettamaan koko yrityksen. Hintasota vältetään jatkuvalla tuotteiden ja palveluiden kehityksellä. Keksitään ainutlaatuinen tarjonta, jollaista ei ole kilpailijoiden valikoimassa, tarjonta, josta ihmiset ovat valmiita maksamaan.

Taulukko 2. Ystävyys-yrityksen SWOT-analyysi (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 16.)

<p>STRENGTHS = VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kohtuullinen hintataso - Paljon potentiaalisia asiakkaita - Ei kilpailijoita 	<p>WEAKNESSES = HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vähän yrittäjäkokemusta - Ei ole vastaavia yrityksiä Kouvolassa - Vähäinen kokemus ja ammattitaito
<p>OPPORTUNITIES = MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pieni alkupääoma - Yhteistyömahdollisuus - Uusien palvelujen kehittäminen - Mainonnan kehittäminen 	<p>THREATS = UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verojen kasvu - Lainsäädäntö - Kilpailijoiden ilmaantuminen - Syntyy hintasota - Henkilöstön sairastumiset - Työvoimaa vähän

Liikeidean vahvuus on erityisesti se, että ylläpidetään alhaista hintatasoa, jotta jokaisella on mahdollisuus olla yrityksen asiakas. Liian korkeat hinnat eivät ole tässä liikkeessä esteenä. Yrityksen vahvuutena on myös se, ettei yrityksellä ole kilpailijoita Kouvolan alueella. Virkistystoimintaa venäjänkielisille tarjoava yritys sijaitsee hyvässä paikassa, sillä Kouvolasta löytyy potentiaalisia asiakkaita. Kouvolan alueella asuu noin 664 ihmistä Venäjältä ja Virolasta 260 ihmistä. Suurin osa virolaisista osaa venäjää ja monet suomalaiset haluaisivat parantaa omaa venäjän kielen osaamistaan. (Taskutieto 2011, 16.)

Heikkoutena voidaan pitää sitä, että yrittäjällä ei ole lainkaan yrittäjäkokemusta. Apuna on toki taloushallinnon koulutus. Omistaja saa kokemusta ajan myötä töitä tekeväällä. Ammattitaitoa parannetaan jatkuvalla koulutuksella. Heikkoutena voidaan pitää myös sitä, ettei Kouvolassa ole ollut samanlaista yritystä, josta ottaa mallia.

Mahdollisuutena tulevaisuudessa on tarjota ihmisille enemmän palveluita yhteistyössä muiden yritysten, liittojen tai yhdistyksien kanssa. Yritys voi kehittää tulevaisuudessa muita palveluita, kuten vanhusten ja vammaisten kotiapua. Mainontaa tulee myös kehittää, ja se onkin lähtökohta menestyneelle yritystoiminnalle. Yrityksen pieni alkupääoman tarve antaa enemmän mahdollisuuksia käyttää rahaa markkinointiin.

Verojen kasvu, hintasota ja uusien kilpailijoiden ilmaantuminen muodostavat yritykselle uhan. Uhkia vältetään yrityksen jatkuvalla kehityksellä. Lainsäädäntö voi myös muodostaa uhan, sillä jos paljon lakeja syntyy, yrityksen toiminta voidaan joutua lopettamaan kokonaan. Uhkana ovat myös tulevaisuuden kilpailijat. Alussa yrityksellä on työvoimaa vähän, joten yhdenkin henkilön sairastuminen voi haitata liiketoimintaa huomattavasti. Tämän voimme estää sillä, että yrityksellä olisi aina varahenkilö, jonka puoleen voi kääntyä, jos joku vakituisista työntekijöistä sairastuu.

3.3 Toimialan kehitys

Viime aikoina käsityöala on kasvanut. Euroopassa jopa 20 prosenttia yrityksistä on käsityöyrityksiä. (Luutonen & Äyväri 2002, 8).

Kaakkois-Suomessa on 624 kulttuurialan yritystä. Tällä alueella asuu 2,7 prosenttia koko Suomen kulttuurialan työntekijöistä. (Kulttuuritoimijoiden, luovan talouden ja palvelutuotannon toimintaedellytykset Suomessa alueittain.)

Yrityksen toimiala kertoo, mitä yritys tekee. Yritystä perustettaessa ilmoitetaan kaupparekisteriin oman yrityksen toimiala. Toimialana voivat olla sekä rajatut että monimuotoiset vaihtoehdot. Tärkeintä on mainita kaikki ne alat, joilla yritys toimii tai aikoo toimia. (Toimiala 2010.)

Yritysten päätoimiala

Sekä Kätevä-Maja että Ystävyys ovat saman päätoimialan yrityksiä, päätoimialana ovat taiteet, viihde ja virkistys. On vaikeaa erotella käsityöalaa kulttuurialasta, koska käsityöalaa ei ole olemassa yhtenäisenä toimialana eurooppalaisessa mittapuussa. (Toimialaluokitus 2008.)

Tutkittaessa käsityöalaa on huomattu, että tätä alaa on lähes mahdotonta tutkia tilastojen pohjalta, mutta kulttuurialan tilastotietoa löytyy hyvin. Toiminimi Ystävyys on monimuotoisempi yritys, koska virkistystoiminnan lisäksi se tekee myös siivousalan palveluita.

Elämän hektisyys ja kiire alkavat väsyttää ihmisiä. Puhutaan laatuajasta kotona eikä haluta olla enää tehokkaita superharrastajia, joiden illat menevät omissa ja lasten har-

rastuksissa. Kaivataan rauhaa. Haastateltu yrittäjä toivoo, että ollaan palamassa pehmeämpien arvojen suuntaan, ja yhteisöllisyyttä ja muita ihmisiä aletaan arvostaa taas enemmän. Yrittäjän mielestä ohjaustoiminnalle käsityöalalla on tilausta tulevaisuudessa. (Kukkola 2012.)

Tulevaisuuden näkymä

Matkailu on maailmantaloudessa suhteellisesti eniten kasvava elinkeinohaara. Maailman matkailujärjestön ennusteen mukaan vuoteen 2020 mennessä matkailu tulee kasvamaan suhteellisesti eniten Itämeren alueella. Matkailun ja käsityön yhteistuotteistaminen vaatii laajaa suunnittelua ja tehokasta matkailuelinkeinon ja käsityöalan yhteistyötä. Yhteistyöhankkeita pitäisi olla nykyistä useampia. (Luutonen & Äyväri 2002, 61.)

Suomalaisen käsityötuotteen tulevaisuutta pohtiessaan kuluttajat korostavat käsityötaidon arvoa ja näkevät, että se siirtyy tuotteeseen. Myös suomalaisuus nousee vahvasti esiin ja ilahduttavaa on, että käsityön arvostus kasvaa myös nuorten keskuudessa. (Snell 2002.)

Kymenlaakso työllistää tällä hetkellä jonkin verran kulttuurialan ihmisiä. Alueella olisi lisää potentiaalia luoda enemmän kulttuurialan työpaikkoja. Kulttuurialan yritykset voivat tehdä yhteistyötä matkailualan yritysten kanssa. Tulevaisuudessa Kätevä-Maja ja Ystävyys luovat yhdessä ainutlaatuiset virkistystoimintapaketit venäjänkielisille turisteille. Näitä mainostetaan ja tarjotaan matkatoimistojen kautta. Käsityöalan positiivista kasvua voi saada yhteistyössä matkailualan kanssa. Käsityön arvostus nousee koko ajan. Ihmiset alkavat arvostaa ympäristöystävällisiä materiaaleja ja tekniikoita.

3.4 Kilpailu

Yritys ei yleensä toimi yksin markkinoilla, samalla toimialalla ja markkina-alueella on muita vastaavia yrityksiä eli kilpailijoita. Yrityksen pitää seurata asiakkaiden ostokäyttäytymistä ja myös kilpailijoiden toimintaa on seurattava. Tämän tehtävän ratkaisuun on hyvä käyttää kilpailu- ja kilpailija-analyysia. (Raatikainen 2012, 91.)

Kilpailuanalyysit on tehty omien havainnointien perusteella. Olen käynyt kilpailijoiden tiloissa ja Internet-sivuilla tutustumassa hintoihin ja valikoimiin.

Taulukko 3. Kätevä-Maja-yrityksen kilpailuanalyysi (Raatikainen 2012, 92)

Yritys	Vahvat puolet	Heikot puolet	Huomautuksia
Kissanviiksi Katinkulman talo Kivimäentie 1 Neuvoton, Hamina (ent. kauppa / baari-Neuvoton)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tuntee alan ▪ Hyvät suhteet tavaranhankkijoiden kanssa ▪ Hyvä palvelu ▪ Hyvä valikoima 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nuori yritys ▪ Sijainti ▪ Heikko mainonta 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mainonnan kehitys (investointi) – vaarallinen kilpailija
Käsityö ja Ompe- lutarvike Ansu Valtakatu 38 45700 KUUSANKOSKI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tunnettuus ▪ Saatavuus ▪ Sijainti, keskusta ▪ Hyvä tuotteiden valikoima 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mainonta heikko ▪ Suppea palveluiden valikoima 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Paikalliset asiakkaat voivat ostaa tarvikkeita myymälästä (vaarallinen kilpailija)
Kansalaisopisto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tunnettuus ▪ Hyvä kurssien valikoima ▪ Edullisuus 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Joustamaton aikataulu ▪ Kesäaikana huono tarjonta 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vain kurssien vetäminen
Miten kilpailu tulee kehittymään lähiaikoina: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Uusia yrityksiä syntyy paljon ➤ Kilpailu kiristyy, sillä toimialalle on jatkuvasti tulossa uusia yrittäjiä 			

Johtopäätökset:**Mitä tulisi tehdä:**

- Markkinatilannetta seurattava tarkasti koko ajan
- Kilpailijoista hankittava vielä tarkempaa tietoa
- Antaa asiakkaille hyvää palvelua ja erikoistua oman alan tehtäviin
- Kehittää palveluiden ja käsityötarvikkeiden ainutlaatuista tarjontaa
- Mainontaan panostaminen

Käsítőiden ohjaustoimintaa Kouvolassa tarjoavat mm. Taito Kymenlaakso ry ja kansalaisopisto. Paikkakunnalla on myös pienempiä yhdistyksiä, jotka tarjoavat ohjausta, kuten Martat ja Hahkia. Lisäksi kaupunki tarjoaa erityisryhmille erilaisia virkistystoimintoja. Kätevä-Majan etuna voisi olla pienen yrityksen ketteryys sekä kansainvälisten tekniikoiden tarjonta. (Kukkola 2012.)

Taulukoissa 3 ja 4 on kerätty tietoja yritysten kilpailijoista, jota voi käyttää omassa liiketoimintasuunnitelmassa. Kilpailijoiden vahvojen ja heikkojen puolien tietämys antaa mahdollisuuden kehittää omaa toimintaa ja erottautua kilpailijoista. Johtopäätöksinä ovat kummankin yrityksen toiminnan ylläpitämisen ehdotukset.

Taulukko 4. Ystävyys-yrityksen kilpailuanalyysi (Raatikainen 2012, 92)

Yritys	Vahvat puolet	Heikot puolet	Huomautuksia
Child Club Pelican Oy (virkistystoiminta lapsille venäjän kielellä) Haminantie 261 48810 Kotka	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Laaja palveluiden valikoima ▪ Palvelut venäjän kielellä ▪ Hyvä sijainti 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nuori yritys ▪ Heikko mainonta ja tiedotus 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mainonnan kehitys (investointi)–vaarallinen kilpailija ▪ Kouvolasta on kohtuullisen pitkä matka
Kansalaisopisto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tunnettuus ▪ Saatavuus 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Suppea palvelu- 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vaarallinen

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sijainti, keskusta ▪ Edullisuus ▪ Hyvä mainonta 	luiden valikoima venäjän kielellä	kilpailija
Miten kilpailu tulee kehittymään lähiaikoina: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Lähialueelle tulee samankaltaisia kilpailijoita ➤ Kilpailu kiristyy 			
Johtopäätökset: Mitä tulisi tehdä: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Mainontaan panostaminen ➤ Ylläpitää ammattilaisuutta jatkuvalla koulutuksella ➤ Tarjoa joustavia palveluita joustavilla hinnoilla ➤ Kilpailijoiden toiminnan seuraaminen ➤ Erottautuminen kilpailijoiden palveluista 			

3.5 Markkinat

Toimiva liikeidea lähellä asiakkaita edellyttää potentiaalisten asiakkaiden tuntemista. Segmentoidaan kokonaismarkkinat, siis etsitään pienempiä ja samankaltaisempia ryhmiä ja pyritään tyydyttämään näitä ryhmiä sataprosenttisesti. (Hiltunen, Karjalainen, Mannio, Pättiniemi, Pötry, Savolainen, Tainio, Tirkkonen & Välke 2007, 17.)

Toiminimi Kätevä-Maja

Potentiaaliset asiakkaat ovat lähiympäristössä, Kouvolan seudulla tai Kymenlaaksoissa. Asiakkaat haluavat tulla juuri tähän paikkaan, koska he haluavat ilmaista olevansa käsityön harrastajia ja haluavat viestittää yhteiskunnalle, että omin käsin tekeminen on laadukasta vapaa-ajan viettämistä, joka säästää ympäristöä kierrättämällä. Käsityökurssit kehittävät ihmisiä ja ylläpitävät kulttuurin roolia ihmisten elämässä.

Tärkein asiakasryhmä eli pääsegmentti ovat erilaiset käsitöistä kiinnostuneet ihmiset. Suurimpana ryhmänä ovat naiset iältään 25 – 64 vuotta, joita on Kouvolaissa noin 23 900. (Taskutieto 2011, 9). On tärkeää, että resurssit suunnataan oikein juuri tälle kohderyhmälle. Muuten voi käydä niin, etteivät voimavarat riitä kunnolla mihinkään. Tavoitellaan yhtä kapeaa asiakassegmenttiä, jotta yhden ja tärkeimmän segmentin tarpeet kyetään tyydyttämään ylivertaisesti. Otetaan kuitenkin huomioon myös muita po-

tentiaalisia asiakkaita, kuten lapsia iältään 7 – 12 vuotta ja yli 64–vuotiaita vanhuksia. Suomen työmarkkinoilta poistuu tällä hetkellä 15 000 henkeä enemmän eläkkeelle kuin työmarkkinoille tulee uusia työntekijöitä. (Leinonen 2012, 3).

Yritysten markkinoiden tietoa on tutkittu asiakasanalyysin avulla. (Raatikainen 2012, 86).

Asiakasanalyysi

1. Kuvaus tyypillisestä asiakkaasta:

- Lähiympäristössä asuvat yksityishenkilöt, joita käsityöt kiinnostavat
- Lähiympäristön yritykset ja yhdistykset
- Yhteisöt

2. Miten tällainen asiakas saavutetaan?

- Valikoiman laajuus
- Sopiva hinta
- Laatu
- Asiakkaiden tarpeiden tunnistaminen ja tyydyttäminen
- Räättelöidään palveluita asiakkaiden tarpeen mukaisesti

3. Mikä on markkinointialue?

- Kouvola
- Kymenlaakso

4. Kuinka paljon asiakkaita on markkina-alueella?

- Suurimpana ryhmänä naiset iältään 25 – 64 vuotta, joita on Kouvolassa noin 23 900. (Taskutieto 2011, 9).

5. Paljonko asiakas on valmis käyttämään rahaa ostoksiin vuoden aikana?

- Käsityöasiakkaiden kertaostoksen hinta vaihtelee 30 – 200 €/kerta. (Koskenkorva 2012). Otetaan 20 % pääsidosryhmästä eli 4 780 naista, jotka käyttävät noin 40 € joka toinen kuukausi verkkokaupan tavaroihin tai kurssipalveluihin. Yksi asiakas olisi valmis käyttämään vuodessa noin 240 €. Eli 4 780 ihmistä käyttäisi tällöin noin 1 147 200 euroa.

6. Mihin suuntaan markkinat kehittyvät? Onko näkyvissä kasvua tai taantumaa?
- Kauppalehden analyysiyksikön Balance Consultingin saamien tilinpäätösten mukaan pk-yritysten kasvu kiihtyi ja kannattavuus parani viime vuonna. (Hartikainen 2012, 14).

Toiminimi Ystävyys

Suomessa kävi viime vuonna 6,2 miljoonaa ulkomaista matkailijaa. Heistä 41 prosenttia oli venäläisiä, joiden lyhyiden päiväkäyntien määrä on kasvanut ja lähentelee jo paria miljoonaa. (Salminen 2011, 3.)

Orilammen lomakeskuksessa on potentiaalisia asiakkaita, venäjänkielisiä turisteja. Orilammella viihtyy koko perhe vauvasta vaariin. (Orilammen lomakeskus.) Kymenlaaksossa sijaitsee loistavia ulkoilumahdollisuuksia, joten yhteistyötä voisi tehdä muiden yritysten kanssa. Esimerkiksi Repoveden kansallispuiston ulkoilumahdollisuudet ovat todella houkuttelevia matkailupaikkoja turisteille Kouvolan alueella. (Repoveden kansallispuisto 2012).

Yrityksen pääsegmenttinä ovat venäjänkieliset lapset ja vanhemmat. Asiakkaina voivat olla paikalliset asukkaat sekä täällä lomailevat turistit. Yrityksen asiakkaina voivat olla myös suomalaiset tai muiden maiden kansalaiset, jotka haluavat oppia venäjää tai harjoittaa kielen osaamista. Lisäksi otetaan huomioon ne ihmiset, jotka käyttävät kotitalousvähennettäviä palveluita.

Asiakasanalyysi

1. Kuvaus tyypillisestä asiakkaasta:
 - yksityishenkilöt (venäjänkieliset turistit ja paikalliset asukkaat, lapset, eläkeläiset ja työssä käyvät ihmiset)
 - yhtiöt ja yhdistykset, jotka voivat tilata siivouspalveluita tai virkistystoimintaa
2. Miten tällainen asiakas saavutetaan?
 - palveluvalikoiman erikoisuus
 - edulliset hinnat

- ainutlaatuinen ja laadukas palvelu
- ystävällisyys

3. Mikä on markkina-alue?

- Kouvola ja lähialueet

4. Kuinka paljon asiakkaita on markkina-alueella?

- kaikki kiinnostuneita yksityishenkilöitä
- *Ulkomaan kansalaisia 1 740*
- *Suurimmat ryhmät:*

Venäjä 664

Viro 260

Kiina 115

Somalia 101

(Taskutieto 2011, 16.)

- Vuonna 2010 Kouvolassa on asunut 1 740 ulkomaalaista, heistä suurin osa on tullut Venäjältä ja Virosta. (Taskutieto 2011, 16.) Monet virolaiset osaavat venäjää, esimerkiksi minä olen itse muuttanut Virosta. Yrityksen asiakkaita laskettaessa otetaan huomioon virolaisista noin puolet. Sidosryhmistä pääryhmänä ovat paikalliset maahanmuuttajat, jotka puhuvat venäjää ja ryhmässä on noin 794 ihmistä. Venäjänkieliset turistit ovat myös tärkeitä tälle yritykselle.

5. Paljonko asiakas on valmis käyttämään rahaa ostoksiin vuoden aikana?

- Venäläisturistit käyttävät Suomeen tulevista matkailijaryhmistä eniten rahaa päivää kohden, eräiden arvioiden mukaan noin 107 euroa henkeä kohden. Koko vuoden aikana venäläismatkailijat tuovat Suomeen noin 650 – 750 miljoonaa euroa, josta ostoksia on arviolta 446 miljoonaa. Viime vuonna kulutus kasvoi 22 prosenttia. (Erkko 2012, 8.)
- Paikalliset venäjänkieliset asiakkaat ovat valmiina käyttämään noin 40 € kuukaudessa tämän yrityksen palveluihin. Euromääräinen rahan käyttö on arvioitu oman budjettini mukaan, olen paikallinen venäjänkielinen kuluttaja. 381 120 euroa olisi saatavilla pääsidosryhmästä. Suurin osa tuloista tulee kuitenkin turisteilta.

6. Mihin suuntaan markkinat kehittyvät? Onko näkyvissä kasvua tai taantumaa?

- Vaikka huoli Euroopan velkakriisistä väritti vuotta 2011, kotimaiset pienet ja keskisuuret yritykset kehittyvät kuin mitään kriisiä ei olisi ollutkaan. Yritysten tilanteissa on kuitenkin isoja eroja. (Hartikainen 2012, 14.)
- Sitä, mitä tapahtuu tulevaisuudessa, ei luonnollisestikaan voida tietää, mutta toivotaan, että markkinat olisivat kasvussa. Tällä hetkellä taantuma on hieman hidastanut markkinoiden kasvua.

4 YRITYSTEN TOIMINNAN SUUNNITTELU

Yrittäjän on suunniteltava aloittavan yrityksen toiminnan rakennetta, markkinointia ja siihen tarvittavaa rahamäärää. Markkinointimix-mallin avulla voidaan suunnitella markkinointia. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 17.)

4.1 Palvelutuotteiden kehitys

Molemmissa yrityksissä tuotekehitystä tehdään työntekijöiden tai asiakkaiden kanssa. Jokainen työntekijä ja asiakas saa esittää toiveitaan, kaikki hyvät ja luovat ideat huomioidaan. Panostetaan tasapainoiseen laatuun, tyytyväisyyteen, mainontaan ja asiakkuuksien ylläpitämiseen. Tuotekehitysrahoitusta ei alkuvaiheessa välttämättä tarvita, sillä huomattavaa tuotekehitystä ei tehdä.

4.2 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodot koostuvat kahdesta pääryhmästä: henkilöyritykset ja pääomayritykset. Henkilöyrityksiä ovat yksityinen toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat pääomayrityksiä. (Kinkki & Isokangas 2006, 181.)

Yrittäjä valitsee sopivan yritysmuodon viidestä eri vaihtoehdosta. Tulevaisuudessa on mahdollisuus vaihtaa valittu muoto johonkin muuhun. Silloin on maksettava rekisteröintimaksuja ja otettava huomioon kaikki muutokset etenkin verotuksessa. (Kinkki & Isokangas 2006, 182.)

Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista. Yrittäjän ei tarvitse tehdä perustamisasiakirjoja. Yrittäjä vastaa henkilökohtaisesti omalla omaisuudella kaikista yrityksen

veloista. Omistaja nostaa rahaa yksityisottona, koska yrittäjä ei voi maksaa itselleen palkkaa. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 13.)

Yksityiset elinkeinonharjoittajat jaetaan ammatinharjoittajaksi ja liikkeenharjoittajaksi. Suurin ero on siinä, että ammatinharjoittajat toimivat ilman työntekijöitä ja liikkeenharjoittajat työllistävät muita ihmisiä. Ammatinharjoittajilla on velvollisuus tehdä yksinkertainen kirjanpito, mutta liikkeenharjoittajilla on velvollisuus tehdä kaksinkertainen kirjanpito. (Raatikainen 2012, 69.)

ETA-alueen asukkaat voivat toimia Suomessa elinkeinonharjoittajina vapaasti. (Raatikainen 2012, 69.)

Avoim yhtiö

Avoimen yhtiön voi perustaa vähintään kaksi yhtiömiestä. Omistajat vastaavat henkilökohtaisesti kaikista yrityksen veloista ja kaikista yhtiömiehien päätöksistä. Tämän yhtiön perustaminen vaatii yhtiömiehiltä luottamusta, rehellisyyttä ja vastuullisuutta. On suositeltavaa tehdä kirjallinen sopimus, jotta vältetään riitoja ja epäselvyyksiä tulevaisuudessa. Avoimessa yhtiössä voi saada palkkaa tai rahaa voi nostaa suoraan yrityksen tililtä. Yhtiöllä on kirjanpitovelvollisuus. Kirjanpidon tarkastavat tilintarkastajat. (Raatikainen 2012, 69.)

Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiöllä on myös vähintään kaksi yhtiömiestä, mutta yhden yhtiömiehen on oltava vastuunalaisena ja toisen äänettömänä. Ensimmäinen on yhtiömies, joka panostaa yhtiöön fyysisillä voimavaroilla. Jälkimmäinen sijoittaa yritykseen rahallisesti tai omaisuudellaan. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta tehdä yhtiön toimintaa koskevia päätöksiä. Äänetön yhtiömies saa sijoittamalleen pääomalle korkoa. Vastuullisella yhtiömiehellä on samankaltaiset oikeudet ja velvollisuudet kuin avoimen yhtiön yhtiömiehellä. (Raatikainen 2012, 70.)

Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustaminen on työlästä. Yhtiön voi perustaa vain yksi henkilö tai useampi henkilö. Perustaja ei vastaa omalla henkilökohtaisella omaisuudella yhtiön ve-

loista, vain sijoitetulla pääomallaan. Yhtiöllä on oltava perustamisasiakirjoja ja yhtiön on maksettava vähimmäisosakepääomaa arvoltaan 2 500 euroa. Osakeyhtiöllä on omat tilintarkastajat, jotka tarkastavat vuosittain tilinpäätökset. (Raatikainen 2012, 70.)

Osuuskunta

Osuuskunnan voi perustaa vähintään kolme tai viisi henkilöä, yhteisön muodostamiseen tarvitaan vain kolme ihmistä. Henkilöyhteisön jäsenet omistavat ja hallitsevat osuuskuntaa yhdessä. Yhtiöllä on oltava niin kuin osakeyhtiöllä perustamisasiakirjoja ja omia sääntöjä. Osuuskunnan omistajat maksavat jäsenmaksuja. On mahdollista saada takaisin jäsenmaksuja osuuskunnasta erotessaan. (Raatikainen 2012, 72 – 73.)

Yritysten yritysmuodon valinta

Suomessa on viime vuosina suljettu monia tehtaita, suuria yrityksiä ja supistettu tuotantoa. Tämä muutos on aiheuttanut monien työntekijöiden irtisanomisia, esimerkiksi Myllykosken tehtaan sulkeminen vuonna 2011, jolloin 392 työntekijää menetti työpaikkansa. (Salminen 2012, 4 – 5.) Suomen talouden pelastajina ovat tällä hetkellä pienet ja keskisuuret yritykset. Työttömät ihmiset perustavat omia yrityksiään, sillä he työllistävät itsensä ja pystyvät mahdollisesti tulevaisuudessa ottamaan työhön lisätyöväkeä.

Kouvola Innovation Oy:n työntekijän keskustelun jälkeen on päätetty, että on parasta, jos kumpikin perustaa oman toiminimen. Toisena vaihtoehtona on yhdessä suunniteltava avoimen yhtiön perustamista. (Lehmusmetsä 2012).

Repovalkea Oy:n yrittäjän kanssa haastattelun jälkeen olen ollut varma, että toiminimi on paras vaihtoehto aloittavalle yrittäjälle, jonka on tarkoitus perustaa pieni yritys. Yksityistä toiminimeä on edullista ja helppoa pyörittää. Repovalkean toiminimi jäi aika nopeasti pieneksi ja toiminnan laajentuessa yrittäjä on tehnyt päätöksen yhtiömuodon muuttamisesta osakeyhtiöksi. (Hänninen 2012.)

Omistajan mielestä Toiminimi Kissanviiksi pärjää hyvin, ja yrityksellä on juuri sopiva yritysmuoto. Toiminimi Kissanviiksi on käsityöalan yritys, joka toimii Haminan Neuvottomassa sijaitsevassa Katinkulman talossa. (Koskenkorva 2012.)

Alkuvaiheessa molemmille yrityksille yritysmuodoksi on valittu toiminimi, koska tämä yritysmuoto on kirjanpidoltaan muita muotoja yksinkertaisempi, selkeämpi, edullisempi, nopeampi rekisteröidä ja ottaa käyttöön. Liitteessä 1 on lisää tietoa viidestä yritysmuodosta.

Toiminimen Kätevä-Maja yrittäjä voi alussa toimia ammatinharjoittajana, jolloin omistaja tekee työtä itse ilman muita työntekijöitä. Toisen yrityksen omistaja aikoo perustaa sosiaalisen yrityksen. Toiminimen Ystävyys yrittäjälle sopii parhaiten liikeharjoittajan vaihtoehto, koska yrityksessä toimii omistajan kanssa muita työntekijöitä.

Sosiaalisen yrityksen perustamiseen sopivat kaikki viisi yritysmuotoa. Vaatimuksena on, että henkilöistä vähintään 30 prosenttia on vammaisia tai työttömiä ihmisiä, työntekijät saavat työehtosopimuksen mukaista palkkaa, työajan on oltava vähintään 50 prosenttia vajaakuntoisilla, ja tuen määrä on alle 50 prosenttia liikevaihdosta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 8.)

4.3 Logistiikka

Logistiikka on materiaali-, tieto- ja pääomavirtojen sekä hankinnan, tuotannon, jakelun ja kierrätyksen, huolto- ja tukipalvelujen, varastointi-, kuljetus- ja muiden lisäarvopalvelujen sekä asiakaspalvelun ja -suhteiden kokonaisvaltaista johtamista ja kehittämistä. (Kinkki & Isokangas 2006, 111.)

Yrityksen logistiikan tehtävät ovat todella laajat. Kaupan alan yrityksen logistiset toiminnot alkavat jo tuotteiden ostamisesta päättyen myyntipaketin toimittamiseen asiakkaalle. Sen jälkeen ketju voi jatkua, esimerkiksi tuotteen palautuksena, valituksena tai muina ongelmina, jotka hoidetaan loppuun asti. Taulukoissa 5 ja 6 on kartoitettu molempien yritysten logistiikan virtoja.

Taulukko 5. Toiminimen Kätevä-Maja logistiikan virtoja

Materiaalivirta	Informaatiovirta	Rahavirta	Kierrätys
Kuljetukset, raaka- ainehankinta, raaka- ainevarastointi, val- misteverastointi, ja- keluvarastointi	Materiaalin ohjaus, myynnin käsittely, kuljetusten ohjaus, tilausten ohjaus	Maksuliikenne, myyntisaamiset, ennakkomaksut, ostovelat	Uudelleen käyttö, kuljetus, varas- tointi

Oikean jakelukanavan valitseminen on tärkeää yrityksen perustamisvaiheessa. Tämän yrityksen epäsuoran jakelukanavan muodostavat valmistajat ja tukkukaupat, joista ostetaan suurin osa tarvikkeista sekä verkkokaupat ja mahdollisesti vähittäiskaupat. Toisinaan voi olla tarpeellista ostaa jotakin välittömästi ja pienissä erissä, siksi on mahdollista käyttää myös vähittäiskauppoja. Kuljetus- ja toimituspalvelut ulkoistetaan. Ostetaan tavaraa virolaisesta tukkukaupasta ja toimitetaan tavaraa yksityisen yrityksen avulla. Kuljetuksen arvioitu hinta on noin 500 euroa per kerta. Tulevaisuudessa on tarkoitus hankkia tavaraa Espanjasta, silloin toimitusmaksut ovat isompia, mutta hankintahinnat valmistajilta ovat alhaisempia. Yrittäjän alkuperäisessä ideassa tavaroiden hankintapisteenä oli Venäjä.

Maahantuonnin verot ovat tullivero ja arvonlisävero. Tavarankuvaus määrittelee tullinimikkeen ja tullinimike taas tulliveron määrän. Esimerkiksi kankailla tullivero on 8 %, langoilla on 4 % jne. Tullausarvo on hankintahinta + rahti, josta kannetaan ensin tullinimikkeen mukainen tulli. Saatu tulli lisätään tullausarvoon ja kokonaissummasta kannetaan alv 23 %. (Heino-Värri 2012). EU-alueen ulkopuolelta ostetut tuotteet on tullattava. Tullaus nostaa merkittävästi tuotteiden ostohintojen arvoa, jos ostaa isoimmista erissä.

Toisaalta, tavarankäynnin EU-alueelta antaa mahdollisuuden ostaa ilman arvonlisäveroa. Tilatessaan tavaroita yritys ilmoittaa oman VAT-numeronsa, eli Y-tunnuksensa, toimittajalle. Toimittaja vähentää myyntihinnasta EU-maan arvonlisäveron käyttämällä VAT-numeroa. (Linden 2009, 233.)

Näiden tietojen perusteella on päätetty hankkia tavaroita EU-alueelta. Silloin ostaminen on hieman yksinkertaisempi ja edullisempi vaihtoehto. Ystävyys-yrityksen työntekijä tuo tavaroita Virosta. Pankki hoitaa yrityksen rahaliikenteen. Danske Bank tarjoaa pienille yrityksille perus- ja laajatilipakettia. Laajapakettin plussapuoli on se, että voi nostaa luottoa, jos yrittäjä saa hyväksytyin luottopäätöskäsittelyn. Mutta paketin hinta on silloin kaksinkertainen. Lisätietoa pakettien sisällöstä ja hinnoista on liitteesä numero 3. Yrittäjä itse suunnittelee ja toteuttaa tarvittavan mainonnan.

Käsityötarvikkeet varastoidaan yrittäjän omassa omakotitalossa sekä vuokratiloissa. Varaston seurannan apuna on varastokirjanpito. Tavaraa ei pidetä varastossa suuria määriä, joten pääomaa ei ole sitoutuneena turhaan siihen. Näin yrittäjä pyrkii välttämään ylimääräisiä varastoinnin tilakustannuksia. Yritys noudattaa toiminnassaan kestävän kehityksen ja vihreän logistiikan periaatteita. Jätteiden kierrätys on tehokasta, ja esimerkiksi biojätteet kerätään erikseen muusta jätteestä. Ylimääräistä paperi-, ja pahvijätettä pyritään välttämään ja kierrättämään käyttämällä niitä käsityömateriaaleina.

Tämän firman kuljetukset koostuvat lähinnä myytäväksi tarkoitettujen tuotteiden kuljetuksista ja jätteiden kuljetuksista kaatopaikalle tai kierrätykseen. Kuljetusmuotona ovat maantiekuljetukset, jotka ovat tehokkaita, joustavia ja mahdollistavat ovelta ovelle -kuljetukset.

Taulukko 6. Ystävyys-yrityksen logistiikan virtoja

Materiaalivirta	Informaatiovirta	Rahavirta	Kierrätys
Kuljetukset, varastointi	Myynnin käsittely, kuljetusten ohjaus, tilausten ohjaus	Maksuliikenne, myyntisaamiset, ennakkomaksut, ostovelat	Uudelleen käyttö, kuljetus, varastointi

Yrittäjän on ostettava siivoustarvikkeita ja askartelutarvikkeita tukkukaupoista ja pienissä erissä vähittäiskaupoista. Ostoterät ovat tarpeen mukaiset ja kuljetukset järjestetään itse. Jätteitä tulee vaihtelevia määriä, roskat lajitellaan ja viedään ne itse oikeaan paikkaan. Käytetään uudelleen pahvi-, paperi-, lasi-, metalli- ja puumateriaaleja askar-

telussa ja paketoinnissa. Rahavirran asiat yrittäjä hoitaa itse käyttämällä Danske Bankin palveluja ostamalla perustilipaketin, joka maksaa kuukaudessa 7 euroa. Lisätietoa paketin sisällöstä löytyy liitteestä 3.

4.4 Henkilöstösuunnitelma

Yritysten organisaatiot ovat erilaiset. Pienissä yrityksissä omistaja tekee itse kaikki tehtävät, silloin päätöksenteko on helpompaa ja ongelmien ratkaisu on nopeaa. Pienten yritysten organisaatio on yleensä joustava ja koostuu eri rakenteista, esimerkiksi yhdessä yrityksessä voi olla sekä verkostorakenne että projektistruktuuri, katso liite 2. (Raatikainen 2012, 167–168.)

Yrittäjän on järjestettävä työntekijöilleen työterveyshuolto, maksettava pakollisia vakuutusmaksuja ja varauduttava loma- ja sairausajan palkkoihin. (Raatikainen 2012, 154).

Toiminimi Kätevä-Maja

Yrityksen palvelujen kysyntä voi olla kausi- tai sesonkiluonteista, eikä tarvetta pysyvälle henkilökunnalle välttämättä synny yrityksen kehityksestä ja kasvusta huolimatta. Silloin työntekijöille tarkoitettua työterveyshuoltosopimusta ei tarvitse tehdä. Omistaja tekee vapaaehtoisesti yrittäjän työterveyshuoltosopimuksen paikallisen työterveyskeskuksen kanssa. Yrittäjän avuksi pyritään ottamaan harjoittelijoita alan oppilaitoksista.

Toiminimi Ystävyys

Yrittäjä tekee sopimuksen Kouvolan terveyskeskuksen kanssa. Yrityksen organisaation tyyppi on pienyrityksen rakenne, joka on tavoite tulevaisuudessa kehittyä toimintorakenteeksi. Organisaatioiden rakennetyypeistä on enemmän tietoa liitteessä 2. Omistaja huolehtii henkilöstön hyvinvoinnista ja työssä jaksamisesta jatkuvalla koulutuksella ja virkistystoiminnalla. Yrittäjän lisäksi yrityksessä toimii yksi kokopäiväinen työntekijä, yksi osa-aikainen työntekijä ja harjoittelijoita eri alojen oppilaitoksista tai työvoimatoimiston asiakkaista.

4.5 Markkinointimix

Markkinointimix on markkinoinnin kilpailukeinojen kokonaisuus, joka koostuu neljästä P-kirjaimesta. 4 P tarkoittaa englannin kielellä: Product eli tuote/palvelu, Price eli hinta, Place eli sijainti ja Promotion eli myynnin edistäminen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 17.)

4.5.1 Tuotteet ja palvelut

Yritys voi tarjota asiakkaille sekä tavaratuotteita että palveluita. Tavaratuote on helppompi markkinoida, koska se on aineellinen. Asiakas voi sovittaa, nähdä tai koskettaa myyntitavaraa. Palvelutuote on vaikea hahmottaa kokonaisuutena, koska se on aineeton. Yrittäjän on mainostettava palveluja kokonaisena palvelupakettina. Taulukoissa 7–8 ovat yritysten palveluiden tarjonta. (Raatikainen 2012, 84.)

Taulukko 7. Kätevä-Maja-yrityksen palvelut ja tuotteet (Kukkola 2012.)

Tuotteet/Palvelut
Ydinpalveluna on ohjaustoiminta, eli tuotujen tuotteiden jatkojalostus kursseja pitämällä. (Esimerkiksi: paperiruuksujen teko, neulakinnas, huovutus, pieneläinkerho, lasten leirit)
↓
Lisäpalveluna on käsityötarvikkeiden myynti verkkokaupassa. (Esimerkiksi: langat, kankaat ja askartelutarvikkeet)
↓
Tukipalveluina ovat isommille ryhmille virkistystoimintapalvelut ja mahdollisuus tutustua maatilanelämään. (Esimerkiksi: Kaupunkilaiset voivat viettää aikaa maatilalla ruokkimalla eläimiä. On tarkoitus räätälöidä palvelupaketteja, joihin kuuluu maatilanelämän lisäksi keskiajan ulkopelejä, kädenteko ja keskiajan tunnelma.)

Taulukko 8. Ystävyys-yrityksen palvelut (Suphapphan 2012.)

Palvelut
Ydinpalveluina ovat virkistystoimintapalvelut venäjän kielellä. (Esimerkiksi: Räätelöidään erilaisia paketteja yhdessä Kätevä-Majan kanssa, joihin liittyy maatalon elämään tutustuminen Suomessa, käsityöt ja erilaiset ulkopelit kokoperheelle)
↓
Lisäpalveluina ovat kotitalousvähennettävät palvelut. (Esimerkiksi: koti- ja pihasiivous ja avustus)
↓
Tukipalveluina ovat asiakirjojen asiointi toisesta maasta muuton yhteydessä ja lasten syntymäpäivien järjestely ja vietto venäjän kielellä.

4.5.2 Hinta

Yrittäjien on mietittävä tarkkaan, millä hinnalla asiakkaat ovat valmiina ostamaan tuotteita ja palveluita. Yrityksen kannattavuuden kannalta on hinnoiteltava niin, että tulot kattavat kustannukset. Tavoitteena on löytää sopiva ratkaisu molemmille näkökulmille. (Raatikainen 2012, 88.)

Omistajat esittävät hinnat houkuttelevasti käyttämällä markkinoinnillisia ratkaisuja. Esimerkiksi muokataan hinnat senttitasolle, ale-hintoja, poistohintoja, alitetaan tasahinnat, hinta ilmoitetaan pientä yksikköä kohden, palvelupakettihinnoittelu ja hintaan liitetään ostorajoitus. Yritysten hinnoittelumallit ovat osiossa Taloussuunnitelma luvussa Hinnoittelu. (Raatikainen 2012, 88.)

4.5.3 Sijainti

Yrittäjän on etsittävä sopiva paikka yritystä varten. Tärkeintä on, että sijainti on hyvässä paikassa, jossa on riittävästi pysäköintipaikkoja. Yritys sijaitsee potentiaalisten asiakkaiden lähellä ja tavaroiden toimittamisen voi toteuttaa ongelmitta. (Raatikainen 2012, 92).

Toiminimi Kätevä-Maja

Virallisesti yritys sijaitsee Kouvolassa maatilalla. Yrittäjällä on mahdollisuus vuokrata maatila kohtuullisella hinnalla. Sesonkiaikana yrittäjä vetää käsityökursseja maatilán tiloissa. Tilojen aukioloaika on silloin kaksi päivää viikossa ja muina aikoina sopimuksen mukaan. Tarkoitus on tehdä töitä myös asiakasyritysten tiloissa. Maatila sijaitsee hyvässä paikassa Repoveden Kansallispuiston ja Orilammen Majan läheisyydessä. Tilojen korjauskustannukset ovat yrittäjän vastuulla. Käsityötarvikkeiden myynti tapahtuu Internetissä.

Toiminimi Ystävyys

Yrityksen toiminta-alueena on Kouvolan seutu. Yrittäjällä ei ole varsinaisia toimitiloja, vaan hän ja muut sosiaalisin perustein palkatut työntekijät työskentelevät pääasiassa yrittäjän kotoa käsin ja asiakkaiden tiloissa. Yrittäjän omakotitalo on 100 m² rintamiestalo, jossa on kolme kerrosta. Tässä talossa on 50 m^{2:n} tila yrityksen toimintaan, esimerkiksi työhuone, jossa on tietokone sekä kaappi yrityksen papereille ja siivoustarvikkeiden varasto.

Lasten käsityökursseja pidetään vuokratuilla maatiloilla. Sopimuksen mukaan tehdään töitä samassa paikassa Toiminimen Kätevä-Maja kanssa, mutta eri aikoina. Maatilán sijainti on loistava yritystä varten, koska Repoveden Kansallispuistossa käy useasti sesonkiaikana venäjänkielisiä turisteja, jotka yöpyvät majoituspaikoissa tai Orilammen Lomakeskuksessa. (Hänninen 2012).

4.5.4 Myynnin edistäminen

Markkinointiviestintä voi olla suoramainontaa, tiedottamista tai näkymistä. Suoramainontaan kuuluvat esitteet, myyntikirjeet, hinnastot, kuvasto tai Internet. Tiedottamisen voi toteuttaa sanomalehtien, television, radion tai Internetin kautta. Myymälän vitriinin teippaukset, kaikki ulko- ja liikennemainokset, yrityksen oma nimi ja logo antavat yritykselle näkyvyyttä. (Raatikainen 2012, 94.)

Toiminimi Kätevä-Maja

Markkinointiin panostetaan tehokkaasti kolme kuukautta. Yrityksen toimintaa markkinoidaan suoramainonnan, tiedottamisen ja näkymisen kautta. Ilmoituksissa korostetaan ainutlaatuista palvelua. Mainonnan muotoina käytetään mediamainontaa eli esimerkiksi ilmoittelua paikallisissa lehdissä, kuten Vartti ja PK. Vartti- lehden pienen ilmoituksen, kooltaan 2 x 115, hinta on 169 € + 23 % arvonlisävero. (Vartin hinnasto 2012). Hyödynnetään verkkomainontaa yrityksen omien verkkosivujen kautta. Panostetaan Google-hakuun, otetaan käyttöön 20 000 hakukyselyn raja vuodessa, joka maksaa 74 €/vuodessa. (Google-sivustohaun hinnoittelu 2012). Lisäksi mainostetaan yritystä erilaisissa käsitöihin liittyvissä tilaisuuksissa ja tapahtumissa sekä messuilla. Vuonna 2011 käytiin Virossa Martin markkinoilla aloittavan yrittäjän kanssa, hänen mielestään messu on oiva mahdollisuus tutustua kilpailijoihin ja näyttää oman yrityksen vahvuuksia. Pyritään saamaan mainoksia yrityksestä myös läheisiin kouluihin ja yritysten taukokuoneisiin.

Lisäksi käytetään toimipaikkamainontaa eli navettojen ulkopuolella on mainosteline ja ikkunoissa on käsityö-aiheiset markiisit. Alussa järjestetään kahvitarjoilu ja avajaiset liikkeessä. Avajaisiin kaikki on tehty itse ja kustannusarvio on 100 euroa. Lähiasukaille, kaupungille ja vanhainkodeille jaetaan yritysmainoksia ja kurssiesitteitä. Aluksi painetaan 300 kpl mainoksia ja esitteitä. A4-kokoinen yksipuolinen tulostus maksaa 81 €/300 kpl. (Kukkola 2012.)

Yritykselle on suunniteltu oma logo, jossa on kuvattuina kädet, keskiaikainen talo ja yrityksen nimi. Logossa yhdistyvät yrityksen pääteemat. Logo on painettu kaikkiin yrityksen mainosmateriaaleihin. Yrityksestä luodaan positiivinen mielikuva ja käytetään sosiaalista mediaa asiakkuuksien ylläpitämiseen, jotta jokainen asiakas on valmis suosittelemaan sitä muillekin. Myyntitilanteessa käytetään kanta-asiakkaiden alennuksia ja etuja. Verkkokaupassa tiettyinä päivinä tarjotaan ilmaista kotiinkuljetusta, jos kertaostosten arvo on vähintään 50 euroa.

Toiminimi Ystävyys

Toiminimi Ystävyys suunnittelee oman mainonnan toteutumisen myös suoramainonnan, tiedottamisen ja näkymisen kautta. Yrittäjä tekee itse käyntikortteja ja yritysesitteitä, joita jakaa lähiseudun asukkaiden postiluukuista. Paikallisella alueella markki-

noidaan puskaradiolla, eli ihmisten kautta välitetään tietoa ja positiivisia kokemuksia. Sosiaalisessa mediassa annetaan asiakkaille mahdollisuus jakaa kokemuksia, jotka on saatu tästä yrityksestä. Yrittäjän auton päälle laitetaan näyttävä teippaus logoineen. Panostetaan Google-hakuun ja omien Internet-sivujen tekoon. Laitetaan ilmoituksia ilmaisjakelulehtiin. Ilmoituksen hinta 3 x 100 maksaa 220 euroa ilman arvonlisäveroa. (Vartin hinnasto 2012). Jaetaan mainoksia kouluille, päiväkodeille ja maahanmuuttajatoimistoon. Yritetään saada näkyvyyttä Kouvolan kaupungin Internet-sivujen kautta.

Toiminimet Ystävyys ja Kätevä-Maja suunnittelevat yhteisiä projekteja räätälöimällä virkistystoimintapaketteja venäjänkielisille turisteille. Ohjelmassa ovat suomalaiset perinteiset ulkopelit, käsitöiden teko ja maatilan elämään tutustuminen. Tarjotaan oiva mahdollisuus tutustua suomalaiseen kulttuuriin ja arkielämään venäjän kielellä. Kesäaikana järjestetään lyhyitä lasten kesäleirejä paikallisille asukkaille sekä turisteille, johon voi viedä oman lapsen leikkimään, askartelemaan ja oppimaan venäjän kieltä. Näitä virkistystoimintapaketteja on hyvä markkinoida matkatoimistojen, koulujen ja päiväkotien kautta. Matkanjärjestäjät voisivat rakentaa palvelupaketteja yhteistyössä kummankin yrityksen kanssa.

5 TALOUSSUUNNITELMA

5.1 Suunnittelu

Liiketoiminnan alussa yrittäjän on tarkkaan mietittävä yrityksen budjetointia. Omistaja arvioi tulevan toiminnan kuluja ja rahan tarvetta. Tärkeintä on selvittää menojen kattamiseen riittävä myyntitulojen määrä. (Raatikainen 2012, 131.)

Ensin on laadittava osabudjetteja, esimerkiksi kiinteät ja muuttuvat kustannukset, ostobudjetti sekä myyntibudjetti. Sitten tehdään pääbudjetteja käyttämällä osabudjettien tietoja. Pääbudjetteihin kuuluvat tuloslaskelma, rahoituslaskelma, kassabudjetti ja tase-ennuste. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 171.)

Liiketoiminnan suunnittelussa yrityksen laskelmia laaditaan arvioimalla, eli *aloitetaan ”tyhjältä pöydältä”*. Tässä vaiheessa on tyypillistä tehdä rahoituslaskelma ennen tuloslaskelmaa, jotta saada tietoa rahoitustuloksen määrästä. (Kotro 2007, 35.)

5.2 Osabudjetit

Myyntibudjetti laaditaan ennakoimalla myyntiä tulevaisuudessa. Budjetissa käytetään myyntimääriä ja niiden hintoja. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 172.)

Muuttuvat kustannukset ovat riippuvaisia tuotannon tai myynnin määrästä. Ne vaihtelevat tarpeen mukaan. Toisaalta kiinteät kustannukset pysyvät yleensä samoina.

Myynnin tai tuotannon määrä ei vaikuta kiinteisiin kustannuksiin. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 176.)

5.2.1 Yritysten muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Toiminimi Kätevä-Maja

Yrittäjä huolehtii itse vuokratilan vesimaksuista. Lämmitykseen ei mene rahaa juuri lainkaan, koska tilojen lämmittäminen tapahtuu omilla polttopuilla. Polttopuut saadaan omasta metsästä.

Verkkokauppaa varten on investoitava tietokoneeseen, tulostimeen, Internetyhteyteen, sähköpostiosoitteeseen, digikameraan ja kamerajalustaan ja kuvankäsittelyohjelmaan. (Linden 2009, 43.)

Yrittäjä panostaa Internet-sivuihin ostamalla Myyntitykki-kotisivupaketin. Myyntitykki-kotisivupaketti auttaa oman verkkokaupan ylläpitämistä. *Myyntitykki sisältää kaikki verkkokauppiaan tarvitsemat ominaisuudet ja viisi sähköpostilaatikkaa omalla verkkotunnuksella. Paketin hinta on 30,00 €/kk.* (Hinnasto 2012.)

Verkkokaupan ja internetsivujen suunnittelu Kotisivukoneen hinnaston mukaan maksaa 199 euroa. Yrittäjä luovuttaa omien sivujensa suunnittelun ammattikorkeakoulun opiskelijoille. Opiskelijat voivat tehdä työn projektityönä ja työstä maksetaan opintopisteinä. (Verkkomedia 2012.)

Verkkokauppaan tarvittavia investointeja yrittäjällä on jo omistuksessaan, eli siihen ei mene ylimääräisiä summia. Yrittäjän on ainoastaan ostettava kassakone ja maksupäätte, jos kurssitoiminnan aikana joku haluaa ostaa käsityötarvikkeita käteisellä tai mak-

sukortilla. Kassamagneetin verkkosivuilla on hyvä tarjous, joka sopii yrittäjälle erinomaisesti. Kassakoneen ja päätteen yhteishinta on vain 29,90 euroa. Langatonta GPRS-yhteyttä käyttävät päätteet Sonera Control 10 MB liittymien kytkentämaksu 1,00 €/pääte + yhteismaksu noin 2,80 €/pääte/kk. Maksupäätteissä on valittava lisäksi: Point-peruspaketti 23,00 €/kk, joka sisältää ohjelmistolisenssin, reitityspalvelut ja huoltosopimuksen. Avausmaksu on 50,00 €/pääte. (Nettitarjoukset 2012.)

Sen lisäksi aluksi pitää varata rahaa markkinointiin vähintään 400 euroa. Tähän hintaan ei ole laskettu mukaan internetissä käytyä kauppaa ja siitä koituvia kustannuksia. (Kukkola 2012.)

Varaston määrä on vaikea arvioida. Oletetaan, että yrittäjä myy tarvikkeita 20 000 kappaletta vuodessa. Vuokratilojen maksu on 200 euroa ja lämmitys- ja sähkökustannukset noin 30 euroa kuukaudessa. Vuodessa vuokratuloja on 2 760 euroa. Yhden päivän vuokra maksaa noin 8 euroa ja yhdessä päivässä on mahdollisuus myydä käsitötarvikkeita 56 kappaletta. Näistä luvuista lasketaan yhden päivän varastointi- ja pääomakustannukset, noin 0,14 senttiä. Koko vuoden varastointi- ja pääomakustannukset ovat 50,4 euroa/kpl ja tilauskustannukset 500 euroa/erä. Ostoerä saadaan käyttämällä Wilsonin kaavaa. (Kinkki & Isokangas 2006, 117 – 118.) Kaavan ilmaisua varten otetaan käyttöön seuraavat lyhenteet:

Kokonaiskustannukset = TC (Total costs)

Kokonaiskysyntä/kulutus = D (Demand)

Tilaus- ja toimituskustannukset, euroa/erä = OC (Order costs)

Varastointikustannus, euroa/kpl/vuosi = SC (Stock costs)

Ostoerä = Q (Quantity)

Wilsonin ostoerän kaava:

$$Q = \sqrt{2 * D * OC / SC}$$

$$Q = \sqrt{2 * 20\,000 * 500 / 50,4} = 630$$

Tämän yrityksen optimaalinen ostoerä, siinä tapauksessa kun kysyntä on tasainen, on Wilsonin kaavan mukaan 630 kappaletta. Toimituskulujen määrä on 16 000 euroa vuodessa.

Alussa voidaan olettaa yhden tietyn käsityötarvikkeen kysyntä päivässä. Jos tarvikkeen kysyntä on 4 kpl päivässä ja toimitusaika 3 päivää, silloin tämän tavaran tilauspiste on 12 kappaleen kohdalla. Yrittäjän on tilattava lisää vastaavaa tavaraa, kun varaston arvo ulottuu tähän pisteeseen. Epätasaisen kysynnän aikana varaudutaan 30 % lisäkysynnän määrään. Tässä tapauksessa kysyntä kasvaa 12 kappaleesta 16 kappaleeseen. Tämän tavaran hälytysraja varastossa muuttuu 16 kappaleeksi ja varmuusvaraston määräksi täsmentyy 4 kappaletta. (Kinkki & Isokangas 2006, 117 – 119.)

Oletetaan, että Toiminimen Kätevä-Maja liikevaihto vuodessa on noin 40 000 euroa. Pohjola-vakuutusyhtiön laskurin avulla on laskettu yrityksen vakuutuksien hintoja. Yritysykkösen laskurissa on toimialavaihtoehtoja, mutta kulttuuri- tai virkistystoiminta-ala puuttuu. Tämän yrityksen toimialana on käytetty muut koulutusta antavat yksiköt. Yritysykkönen sisältää omaisuus-, keskeytys-, vastuu- sekä oikeusturvavakuutuksen. Katso liite 6. (Osta vakuutus 2012.)

Yrityksen vakuutukset maksavat noin 668, 51 euroa kuukaudessa, jos YEL-maksu on samanlainen kuin toisessa yrityksessä, eli 277,25 euroa.

Molempien yritysten kustannuslaskennassa otetaan käyttöön Helppi-palvelupaketti, joka sisältää lain vaatiman kirjanpidon. Palvelupakettiin kuuluvat omakirjanpitäjä, lainmukainen kirjanpito, ALV:n laskeminen, numeerinen raportointi sähköpostitse, kausiveroilmoituksen lähettäminen, tilinpäätös ja veroilmoitus. Varataan Toiminimen Kätevä-Maja kirjanpidon hoitokuluihin noin 100 euroa kuukaudessa. Toiminimen Ystävyyks kirjanpitoon varataan noin 120 euroa kuukaudessa. (Helppi - lainmukainen kirjanpito kuntoon.)

Yllämainituista luvuista on koottu kiinteiden ja muuttuvien kustannuksien osabudjetit taulukoihin 9 ja 10.

Taulukko 9. Kätevä-Maja-yrityksen kiinteät kustannukset

Kiinteät kulut:	1 kk
YEL %	277,25
muut vakuutukset	368,51
verkkokauppalvelut	30,00
yksityisotot	1500,00
viestintäkulut (puhelin, internet)	100,00
toimistokulut	20,00
matka- ja autokulut, päivärahat	250,00
markkinointi	400,00
työttömyyskassamaksu	0,00
vuokra	200,00
pankkilipaketti	14,00
kirjanpidon kustannukset	99,00
yhteensä	3258,76

Taulukko 10. Kätevä-Maja-yrityksen muuttuvat kustannukset

Muuttuvat kulut:	1 kk
perustamiskulut	75,00
kassakone+pääte+avausmaksu	79,90
sähkö, vettä	30,00
kuljetus	1300,00
aine- ja tavarakustannukset	2520,00
yhteensä	4004,90

Toiminimi Ystävyys

Yrityksen sähkö- ja lämmityskustannukset lasketaan erikseen omistajan koko talon asuinkäytössä olevista neliöistä, puolet asuinkulukustannuksista on yrityksen omia kustannuksia. Sen lisäksi yrittäjän on ostettava toimisto- ja siivoustarvikkeita. Lasten käsityökurssia varten maatilán vuokramaksuihin menee noin 1 000 euroa vuodessa, koska tilojen tarve on sesonkiaikaista ja tilapäistä. Alkuvaiheessa mainontaan menee noin 500 euroa kuukaudessa. Mainonnasta ja viestijakelusta huolehditaan itse yrityksen fyysisillä resursseilla. Varastointimäärät ovat pienet, joten tavaroita säilytetään omistajan omakotitalossa. Tällöin yrittäjällä on melko vähän varastoon sitoutunutta pääomaa. Alkuvaiheessa yrittäjä käyttää henkilökunnan koulutukseen ja virkistystoimintaan 200 euroa vuodessa. Työterveyshuoltoon varataan 1 500 euroa vuodessa.

Toiminimen Ystävyys liikevaihdon arvio on noin 35 000 euroa vuodessa. Vakuutusyhtiön laskelmassa yrityksen toimialana ovat muualla luokittelemattomat siivouspalvelut. Tarkemmat tiedot ovat liitteessä 7.

Tapiola-yhtiön kotisivuilla yrittäjille on YEL-laskuri. *Kun tarvitset YEL-vakuutuksen, voit laskea vakuutuksen hinnan ja vertailla maksutavan vaikutuksia vakuutusmaksuun. Voit siirtyä saman tien täyttämään uuden vakuutushakemuksen tai siirtohakemuksen. Saat samalla arvion Kelan sairauspäivärahasta ja tulevasta työeläkkeestäsi. Työeläkearvio on suuntaa-antava.* (YEL-laskuri – helppo työkalu yrittäjälle 2012.)

Tämän laskurin avulla on laskettu yrittäjän mahdollinen YEL-maksu. Laskelmaan on laitettu henkilökohtaiset tiedot ja yrittäjän oma tuloarvio vuodessa. Aloittava yrittäjä saa 25 % YEL-maksuista ensimmäiset 48 kuukauden aikana. (Liite 5.) Laskelman mukaan yrittäjän on maksettava 3 327 euroa vuodessa, jos yrittäjän tulo on 20 000 euroa/vuosi. Tällöin yhden kuukauden maksu on 277,25 euroa. Lisätietoa on saatavilla liitteestä 8.

Yhteensä yrityksen vakuutusten maksut ilman työntäjän maksuja ovat 848,21 euroa kuukaudessa. Työntekijöiden palkkalaskelmat ovat liitteessä 9.

Yllämainituista luvuista on koottu kiinteiden ja muuttuvien kustannuksien osabudjetit taulukoihin 11 ja 12.

Taulukko 11. Ystävyys-yrityksen kiinteät kustannukset

Kiinteät kulut:	1 kk
yksityisotot	1200,00
YEL %	277,25
muut vakuutukset	570,96
palkat	1980,00
palkkojen sivukustannukset	411,64
viestintäkulut (puhelin, internet)	50,00
toimistokulut	30,00
markkinointi	500,00
työterveyshuolto	125,00
työttömyyskassamaksu	0,00
muut kulut	83,33
henkilökunnan virkistystoiminta	16,67
pankkitilipaketti perus	7,00
yhteensä	5251,85

Taulukko 12. Ystävyys-yrityksen muuttuvat kustannukset

Muuttuvat kulut:	1 kk
vesi	28,00
sähkö	47,50
kaukolämpö	50,00
matka- ja autokulut, päivärahat	2500,00
perustamismenot	75,00
yhteensä	2700,50

5.2.2 Hinnoittelulaskelmat

Aloittavan yrittäjän on tärkeintä hinnoitella oikein tuotteita. Hinnan on oltava sopiva sekä asiakkaille että itse yrittäjälle. Ensin on selvitettävä yrityksen kustannukset. (Raatikainen 2012, 87.)

Tuotteita voi hinnoitella erilaisilla menetelmillä, esimerkiksi omakustannus- tai kate-tuottohinnoittelulla tai hinnoittelukertoimen avulla. Omakustannushinnoittelussa selvitetään tuotteen välittömät ja välilliset kustannukset. Välittöminä kustannuksina voivat olla esimerkiksi raaka-aineet ja työpalkat ja välillisinä kustannuksina vuokrat tai sähkökulut. Kustannukseen lisätään voittolisä. Katetuottohinnoittelun tarkoitus on siinä,

että yrityksen myyntituotto kattaa kaikki kustannukset ja tuottaa vielä voittoa. (Raatikainen 2012, 88.)

Vähittäiskaupoissa tehdään hinnoittelu yleensä hinnoittelukertoimen avulla. Ensin on asetettava jokaiselle tuotteelle katetuottotavoite, ja sen avulla lasketaan hinnoittelukerros. Sitten kertomalla tuotteen ostohinta hinnoittelukertoimella saadaan yhden tuotteen hinta. (Eklund & Kekkonen 2011, 94.)

Hinnoittelukertoimen laskukaava: $100 / (100 - \text{katetuottoprosentti})$ (Eklund & Kekkonen 2011, 94).

Myyntihintoihin on lisättävä arvonlisävero ja tilitettävä sen osuus valtiolle. Arvonlisäveroisella yrityksellä on oikeus saada myyntitavaroiden ostohintaan sisältyvästä verosta vähennys. Todellisuudessa yritykset maksavat myyntien ja ostojen verojen erotuksen. (Raatikainen 2012, 89.)

Vuonna 2013 Suomen arvonlisäverot nousevat yhdellä prosenttiyksiköllä. Yleinen verokanta on 24 %, elintarvikkeiden arvonlisävero on 14 % ja muiden arvonlisävero on 10 %. (Muutoksia arvonlisäverotuksessa 1.1.2013.)

Toiminimi Kätevä-Maja

Tässä yrityksessä myyntituotteita ovat sekä palvelut että tavarat. Yrityksen hintoja lasketaan oppikirjan Eklund & Kekkonen mukaan arvioimalla kuluja, tuottoja ja voitotavoitteita. Palveluhinnoittelu on tuntiperusteinen. Joten lasketaan ensin, kuinka monta tuntia omistaja voi tehdä laskutettavaa työtä. Yrittäjä tekee laskutettavan työn iltaisin ja viikonloppuisin, arkisin noin 3 kolme tuntia ja viikonloppuisin jopa 8 tuntia. Laskutettavia tunteja kertyy noin 124 kuukaudessa. Kesäaikana yrittäjä panostaa työhön enemmän. Yrityksen kiinteät kulut ovat 3 259 euroa kuukaudessa ja muuttuvat kulut alkuvaiheessa ovat 4 005 euroa, katso taulukot 9 ja 10. (Eklund & Kekkonen 2011, 95.)

Kokonaiskustannukset ovat 7 264 euroa kuukaudessa ja kuukauden tuntimäärä on 124. Jakamalla kokonaiskustannukset laskutettavien tuntien määrällä lasketaan tunti-veloitus. Yhden tunnin hinta on noin 59 euroa, jos otetaan huomioon kaikki kustannukset. Muuttuvat kustannukset ovat vaihtelevia ja kuljetus- ja tavarakustannukset

ovat pääosin verkkokaupan kuluja. Kilpailijoiden hintojen vertailun jälkeen yrittäjä päätti, että 25 euroa on korkein hinta, jonka asiakkaat voivat maksaa. Silloin yhden tunnin hinta lasketaan eri tavalla, siis jakamalla kiinteät kustannukset ja sähkö- ja vesikulut yrittäjän kuukauden laskutettavien tuntien määrällä. (Eklund & Kekkonen 2011, 95.)

Yhden tunnin hinta on $(3\,259 + 30) / 124 = 27$ euroa

Kurssien hinta voi olla 15 – 25 euroa. Hinta riippuu ryhmän koosta, käyttömateriaalin määrästä ja kurssin pituudesta.

Verkkokaupan myyntitavaroiden hinta on vaikea määrittellä tässä vaiheessa, mutta arvioidaan hintojen suuruus katetuottohinnoittelun avulla oppikirjan Eklund & Kekkonen pohjalta. Oletetaan, että yritys myy käsityötarvikkeita noin 20 000 kappaletta vuodessa. Yhden kuukauden verkkokaupan myynniksi tulee 8 333 euroa, $20\,000 / 12$ kuukautta *5 €/kappale.

Taulukko 13. Verkkokaupan käsityötarvikkeiden katetuottolaskelma

myynti	8333,33
muuttuvat kustannukset	4004,90
katetuotto	4328,43
kiinteät kustannukset	3258,76
voitto	1069,67

Kätevä-Majan voittotavoite kuukaudessa on 1 070 euroa, katso taulukko 13. Keskimääräinen katetuottoprosentti silloin on $100 * 4328 / 8333 = 52$ %. Yrityksen tavaroiden hinnoittelu tehdään tämän kaavan mukaan: $100 * \text{tuotteen muuttuvat kustannukset} / (100 - \text{katetuottoprosentti})$. (Eklund & Kekkonen 2011, 90.)

Esimerkiksi muliinilankojen hankintahinta on 0,26 €/kpl. (Puppets mulinee Värivalik nr.1). Kaavan perusteella yritys myy muliinilankoja hinnalla 0,54 euroa: $100 * 0,26 / (100 - 52) = 0,54$ €/kpl. Kilpailijan vastaavan tuotteen hinta on 0,96 €/kpl. (Muliinilanka 2012).

Todellisuudessa erilaisten tuotteiden katetuottoprosentti voi vaihdella. Esimerkiksi tämän yrityksen lankojen myyntiosuuden oletetaan olevan 30 % kaikesta myynnistä,

kankaiden 20 % ja muiden tarvikkeiden 50 %. Hinnoittelussa otetaan kuitenkin myyntikatteen keskiarvoksi 35 %. Myyntihintoihin lisätään arvonlisävero. (Eklund & Kekkonen 2011, 91.)

Toiminimi Ystävyys

Tämä yritys tarjoaa asiakkaille erilaisia palveluja. Hinnoitellaan palveluja Eklund & Kekkonen oppikirjan mukaan. Yrittäjä ja toinen työntekijä tekevät laskutettavaa työtä 8 tuntia päivässä 20 päivää kuukaudessa. Osa-aikasopimuksella oleva työntekijä tekee työtä 3 tuntia päivässä 10 päivää kuukaudessa. Hinnoittelussa otetaan huomioon työntekijöiden lomat, joten lasketaan laskutettavien tuntien määrä 11 kuukaudelta vuodessa. Koko vuoden kokonaiskustannukset ovat $12 * (5\,252 + 2\,701) = 95\,432,22$ euroa, katso taulukot 11 ja 12. Yrityksen työntekijöiden laskutettavien tuntien määrä vuodessa on $((8 * 2 * 20) + (3 * 10)) * 11 = 3\,850$. Eli tuntihinnaksi tulee $95\,432,22 / 3\,850 = 24,79$ euroa. Laskutettavien tuntien määrän vähentäminen vaikuttaa suoraan negatiivisesti tuntiveloitukseen. Palvelun arvonlisäveroinen myyntihinta on $24,79 * 1,24 = 30,74$ euroa.

5.2.3 Myyntibudjetti

Toiminimi Kätevä-Maja

Tässä myyntibudjetissa myyntituloina on arvioitu sekä verkkokaupan tavaroiden myynti että palvelumyynti kuukaudessa. Edellä hinnoittelun yhteydessä on esitetty käsityötarvikkeiden katetuottolaskelma. Tässä vaiheessa myyntitavoitteena on $8\,333 \text{ €} * 1,24 + 27 \text{ €} * 1,24 * 124 \text{ t} = 14\,411$ euroa kuukaudessa ja voittotavoitteeksi jää $3\,689$ euroa, katso taulukko 14. Tämän kaltaisella yrityksellä on oltava riittävästi voittoa, jotta voidaan lyhentää lainoja ja investointikuluja.

Taulukko 14. Kätevä-Maja-yrityksen myyntibudjetti

Myyntibudjetti	
Myyntitavoitteet (sis. alv):	
euroa / kk	14411,40
Myyntitulot	14411,40
- Alv 24 %	3458,73
Liikevaihto	10952,66
- Muuttuvat kulut	4004,90
Myyntikate	6947,76
- Kiinteät kulut	3258,76
Voitto	3689,00

Toiminimi Ystävyys

Myyntibudjetti on laadittu muuttuvien ja kiinteiden kustannusten avulla. Myyntituloina on työntekijöiden laskutettavien myyntituntien määrä kuukaudessa hinnaltaan 30,68 euroa/tunti sisältäen arvonlisäveron. Voittotavoitteena on 223 euroa kuukaudessa, laskelma on taulukossa 15. Tässä yrityksessä ei ole isoja investointeja, suurimmat kustannukset ovat henkilöstökuluja, jotka yrittäjän on katettava kuukausittain.

Taulukko 15. Ystävyys-yrityksen myyntibudjetti

Myyntibudjetti	
Myyntitavoitteet (sis. alv):	
euroa / kk	10757,81
Myyntitulot	10757,81
- Alv	2581,88
Liikevaihto	8175,94
- Muuttuvat kulut	2700,83
Myyntikate	5475,11
- Kiinteät kulut	5251,85
Voitto	223,25

5.3 Pääbudjetit

Kannattavuutta selvitetään laatimalla tuloslaskelma. Myös kassavirtalaskelma kertoo yrityksen kannattavuudesta maksujen perusteella. Rahoituslaskelma täsmentää liikkeen rahoituksellista tilaa. Tase sisältää vieraan ja oman pääoman tiedot. (Kotro 2007, 35.)

5.3.1 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma tutkii, kuinka suurta rahamäärää tarvitaan käyttöpääoman, lainojen lyhennyksien, investointien ja voitonjaon kattamiseksi. (Kotro 2007, 45).

Perustettavan yrityksen on otettava huomioon käyttöpääoman 2–3 kuukauden toiminnan kustannuksia ja varauduttava siihen. Alussa myyntitulojen arvo on vähäinen. Budjetoituun summaan on lisättävä vähintään 5 % kustannusylitysvarausta. Kustannusylitysvarausta tarvitaan kattamaan yllättäviä kustannuksia. (Raatikainen 2012, 120.)

5.3.2 Rahoituksen tarve ja lähteet

Rahoitusvaihtoehtoina yrityksille ovat perinteiset pankkilainat, Finnveran lainat, ELY-keskusten investointi- ja kehittämistuet sekä EU-rahast, jotka ovat haettavissa ELY-keskuksesta. Tekes antaa tukea tutkimus- ja tuotekehityshankkeille. Keksintösäätiö tukee keksintötoimintaa. Työvoimatoimistot myöntävät starttirahaa yrittäjille ja palkkatukea työntekijöille. (Raatikainen 2012, 120.)

Finnvera tarjoaa pienille ja keskisuurille yrityksille pienlainaa. Lainaa voi saada enintään 35 000 euroa. Finnvera voi myöntää tällaisen lainan kaikille yritysmuodoille. Edellytyksenä on, että yritykset eivät ole maatilataloudessa, metsätaloudessa tai rakennusliiketoiminnan perustajaurakoinnissa. (Pienlaina-esite (PDF).)

Maatilataloudessa oleville yrityksille on mahdollisuus saada erilaisia tukia. Edellytyksenä tukien myöntämiseen on yrityksen sijainti ja yrittäjän virallinen asuinpaikka maaseudulla. (Yritystoiminnan tuet 2013.)

Työvoimatoimistot myöntävät starttirahaa työttömälle henkilölle tai ihmiselle, joka pyrkii kokoaikaiseksi yrittäjäksi suoraan palkalliselta työpaikalta, koulusta tai koti-

työstä. Perustuen määrä on 32, 46 euroa/päivä vuonna 2013. Yrityksen lisäosa, suuruudeltaan 60 % perustuesta, on harkinnanvarainen. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki.)

Palkkatuki on määrältään samanlainen kuin starttiraha. Työ- ja elinkeinotoimisto voivat myöntää julkista tukea sosiaaliselle yritykselle palkkakustannuksiin. (Palkkatuki.)

Aloittavan yrityksen rahoitusta suunniteltaessa on hyvä tietää, että liiketoiminnan pitää olla kannattavaa ilman tukirahaa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 21).

Toiminimi Kätevä-Maja

Yrittäjä löysi sopivan tilan kouvolaalaiselta maatilalta. Yritys sijaitsee virallisesti maa-seutualueella, mutta itse yrittäjä asuu Kuusankoskella. Navetta ja piha-alue ovat alkuperäisessä kunnossa. Yrittäjän on varauduttava kuluttamaan suurehko summa kunnostamiseen ja pysäköintialueen tekoon. Yrittäjälle syntyy investointikuluja. Navetan remontiin kuuluu takan asentaminen, eristeiden laittaminen, ulkovessan rakentaminen, ikkunoiden ja katon kunnostaminen, pintaremontti, sisustustarvikkeet ja pihatyöt. Sisustustyylinä on suomalainen keskiajan tyyli. Kalusteet, verhot, koristeet ja muut sisustuselementit yrittäjä tekee itse tai kierrättää käytettyjä tavaroita.

Kunnostamisen kustannusmenoksi on arvioitu 30 080 euroa, tarkemmin investointilaskelmassa taulukossa 16. Kalusteet tehdään itse, siihen yrittäjän on hankittava puumateriaalia ja muita tarvikkeita. Toimistotarvikkeita yrittäjä ei alussa osta isoja määriä, vaan hankki niitä vähittäiskaupoista tarpeen mukaan.

Taulukko 16. Investointilaskelma

Liiketilat	
eristeet	3000,00
ikkunat	2500,00
takka + asennus	5000,00
ulkooven uusiminen	500,00
maalit	1000,00
katto	13000,00
pihaalue	4000,00
Koneet ja laitteet	
kassakone+pääte	79,90
Irtaimisto ja sisustus	
puutavarat + muut tarvikkeet	1000,00
Yhteensä	30079,90

Rahoituslaskelma on laadittu käyttäen investointilaskelmaa ja muita osabudjetteja, kuten muuttuvia ja kiinteitä kustannuksia. Rahoituslaskelmassa on otettu huomioon kustannusylitysvaraus 20 % yllättäville kustannuksille. Pääoman tarve on 48 817 euroa, joka on suunniteltu rahoitettavaksi seuraavasti: omistajan omat säästöt ovat 10 000 euroa ja loput yrittäjän täytyy saada lainana, tukena tai tulorahoituksena. Yrittäjän omarahoitusosuutta on noin 20 %. Rahoituslaskelman toteutus on taulukossa 17.

7.1.2013 klo 11.20 soitin Nordea-pankkiin. Soiton jälkeen on selvitetty, että pankki voi myöntää lainaa vain jo olemassa olevalle yritykselle, jos sillä on riittävästi vakuutusta. Pankki vaatii liiketoiminnansuunnitelmaa, jossa on erilaiset laskelmat, kuten rahoituslaskelma, kassabudjetti jne. Ensin yrittäjän on perustettava yritys, jossa on verkko-kauppa ja myytävät käsityöpalvelut. Jatkossa omistaja voi hakea rahaa pankista työtilojen kunnostamiseen.

Pankit vaativat vakuudeksi yrittäjän omaisuuden tai tietyn summan. Aloittava verkko-kaupan yrittäjä voi saada Finnveralta pientakausta, joka sopii lainan vakuudeksi.

(Usein kysyttyä.)

Tässä vaiheessa oletetaan, että pankki on myöntänyt yritykselle laina. Lainan määrä on 40 000 euroa, laina-aika on 8 vuotta ja korkoprosentti on 12 kuukauden Euribor + marginaali 5 %. Todellinen korko on 7,99 %. Lyhennyksen määrä kuukaudessa on 565,26 euroa Tapiolan kulutusluottolaskelman mukaan.

Taulukko 17. Toiminimen Kätevä-Maja rahoituslaskelma

Rahan käyttö:	
Investoinnit	
Maatilan huoneiston muutostyöt (pintaremontti, wc)	30079,90
Muut investoinnin kaltaiset kulut (perustamismenot)	75,00
Yhteensä:	30154,90
Käyttöpääoma	
Kulut ennen toiminnan aloittamista (alkuvarasto)	1760,00
Kolmen ensimmäisen toimintakuukauden kulut (polttoaine, vuokra, sähkö, vesi)	5366,28
Asennus, huolto, korjaus	
Tarvittavat käteisvarat	1500,00
Alkumainonta/esitteet	400,00
Yrittäjän oma toimeentulo	1500,00
Yhteensä	10526,28
Pääoman tarve	
Investoinnit	30154,90
Käyttöpääoma	10526,28
Kustannusylitysvaraus (+n.20 %)	8136,24
Yhteensä	48817,42
Rahan lähteet:	
Pääomarahoitus	
Omat säästöt	10000,00
Investointiavustukset	
Pitkäaikaisten lainojen nostot (Finnvera)	
Pitkäaikaisten lainojen nostot	40000,00
Yhteensä:	50000,00
Vieraan pääoman lähteet:	
Laina pääoma	40000,00
korko-%	7,99
laina-aika, v	8,00
1. vuoden maksuerä 1 kk	565,26
korko	266,33
lyhennys	298,93

Toiminimi Ystävyys

Alussa panostetaan perustamismenoihin ja alkuvarastoon. Toiminnan alkuvaiheessa ei kannata tehdä isoja investointeja, ostetaan vain pölynimureja ja höyrypuhdistuslaitteita. Tarpeen mukaan otetaan vuokralle muita koneita. Omistajalla on omia koneita, joi- ta on tarkoitus hyödyntää liiketoiminnassa, kuten tietokone, tulostin, ompelukone ja pyykinpesukone. Pienvarastoon on tarkoitus hankia tarpeellisia käyttötavaroita, kuten moppeja, rättejä, pesuaineita, harjoja ja niin edelleen. Ostetaan valmiiksi paperit, maalit, tulostimen väripatruunat, kankaat, langat sekä CD- ja DVD- levyt virkistystoimin- taa varten. Tämän kaltaisen yrityksen menot koostuvat yleensä käyttöpääomamenois- ta. Käyttöpääomamenoihin kuuluvat henkilöstökulut, vuokrat, toimistokäyttökulut, yrittäjän oma toimeentulo, polttoaine, autokulut, vakuutukset, mainonta ja muut.

Yrityksen pääoman tarve koostuu investoinnista, käyttöpääomasta ja kustannusylitys- varauksesta. Yhteensä omistajan on hankittava ennen yrityksen perustamista vähin- tään 17 646,67 euroa, tarvittava rahasumma on laskettu rahoituslaskelmalla, joka on taulukossa 18. Omasta pääomasta on yrittäjän omat säästöt arvoltaan 5 000 euroa. Vieraaksi pääomaksi on tarkoitus hakea Finnveran pienlainaa. Lainan tarve on 13 000 euroa.

Pienlainan ehtoina on kuuden kuukauden euriborkorko ja marginaali, enintään viiden vuoden laina-aika ja lainan toimitusmaksu. (Pienlaina-esite (PDF)). Kuuden kuukau- den euriborkorko tammikuun alussa oli 0,324 %. (Euriborkorko päivittäin). Euribo- korkoon lisätään marginaali. Finnveran marginaali oli 1,75 %. Pienlainan todellinen korko tämän vuoden alussa oli 2,07 %. (Usein kysyttyä.)

Ensimmäisen vuoden lainalyhennys on laskettu Tapiolan kulutusluottolaskelman avul- la Internetsivulla. Ensimmäisinä kuukausina oman taloutensa turvaamiseksi yrittäjä voi hakea työvoimaviranomaisten kautta starttirahaa ja työntekijälle palkkatukea.

Taulukko 18. Toiminimen Ystävyys rahoituslaskelma

Rahan käyttö:	
Investoinnit	
Laitteet (verkkosivut)	0,00
Muut investoinnin kaltaiset kulut (pienet koneet, perustamismenot)	500
Yhteensä:	500,00
Käyttöpääoma	
Kulut ennen toiminnan aloittamista (alkuvarasto)	400,00
Kolmen ensimmäisen toimintakuukauden kulut (työvaatteet, siivousainet, siivousvälineet, polttoaine, vakuutus)	11905,56
Aseennus, huolto, korjaus	
Tarvittavat käteisvarat	400,00
Alkumainonta/esitteet	300,00
Yrittäjän oma toimeentulo	1200,00
Yhteensä	14205,56
Pääoman tarve	
Investoinnit	500,00
Käyttöpääoma	14205,56
Kustannusylitysvaraus (+n.20 %)	2941,11
Yhteensä	17646,67
Rahan lähteet:	
Pääomarahoitus	
Omat säästöt	5000,00
Investointiavustukset	
Pitkäaikaisten lainojen nostot (Finnvera)	13000,00
Pitkäaikaisten lainojen nostot	
Yhteensä:	18000,00
Vieeraan pääoman lähteet:	
Laina pääoma	13000,00
korko-%	2,07
laina-aika, v	5,00
1. vuoden lyhennys	2739,12

5.3.3 Tuloslaskelma

Uuden liiketoiminnan tuloslaskelma laaditaan voittotavoitteesta ja kustannuksista, koska on mahdotonta arvioida ensimmäisten tilikausien myyntiä. Rahoitusmäärä vaikuttaa tarvittavan voiton suuruuteen. (Kotro 2007, 41.)

Tuloslaskelma koostuu liikevaihdosta, joka on ensimmäisellä rivillä ja kertoo liiketoiminnan arvonlisätyöstä tuloksesta. Liikevaihdosta vähennetään yrityksen menoja, kuten muuttuvat ja kiinteät kulut, poistot, verot ja muut liiketoiminnan kustannukset. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 30.)

Myyntikatteella voi tarkastella yrityksen kannattavuutta. Kannattavan liiketoiminnan myyntikate kattaa kaikki yrityksen kustannukset. Myyntikate selvitetään laatimalla tuloslaskelma vastakkaisessa järjestyksessä, eli ensin tilikauden tulokseksi kirjoitetaan nollatulos. Silloin saadaan tietoa siitä, kuinka paljon yrityksen on myytävä, jotta tilikauden tulos olisi ilman voittoa tai tappiota. (Raatikainen 2012, 134.)

Yksityisen yrittäjän veroa saadaan yritystulosta. Tulo jaetaan pääoma- ja ansiotuloksi nettovarallisuuden mukaan. Aloittavan yrittäjän pääomatulo-osuus lasketaan vasta ensimmäisen tilikauden jälkeen nettovarallisuuden perusteella. Nettovarallisuus lasketaan vähentämällä yrityksen varoista velat. Yleensä toimivassa yrityksessä lasketaan nettovarallisuutta edellisen vuoden tuloksesta niin, että pääomatuloa on 20 % ja 80 % on ansiotuloa. Yrittäjällä on kuitenkin valinnanvaraa, esimerkiksi pääomatuloa voi olla 10 % tai koko yritystulo on progressiivisen veron mukaan ansiotuloa. Pääomaveron määrä on 30 % pääomatuloista, jotka ovat enintään 50 000 euroa. Tuloista, jotka ylittävät 50 000 euron rajan, on perittävä 32 %. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 34.)

Taulukko 15. Kätevä-Maja-yrityksen tuloslaskelma

Tuloslaskelma				
	1 kk/€		1 kk/€	
Myyntitavoitteet (sis. alv):				
euroa / kk	14411,40		14411,40	
euroa / päivä	480,38		480,38	
Myyntitulot	9707,86		14411,40	
- Alv	1878,94	24 %	2789,30	24 %
Liikevaihto	7828,92		11622,09	
- Muuttuvat kulut:	4004,90		4004,90	
Yhteensä	3824,02		7617,19	
Myyntikate	3824,02	49 %	7617,19	66 %
- Kiinteät kustannukset	3258,76		3258,76	
Muut				
Yhteensä	565,26		4358,43	
Käyttökate	565,26	7 %	4358,43	38 %
- Korot ja muut rahoituksen kulut	565,26		565,26	
- Verot	0,00		0,00	
Rahoitustulos	0,00		3793,17	33 %
- Poistot	0,00			
Koneet ja kalusto				
Nettotulos	0,00		3793,17	
+ Satunnaiset tuotot				
- Satunnaiset kulut				
Tilikauden tulos	0,00		3793,17	33 %

Tuloslaskelma on laadittu osabudjettien avulla. Yrityksen vero-osuus voidaan laskea vasta ensimmäisen tilikauden jälkeen. Yritys ei ole vielä ostanut koneita, joten poistojen kohdalla on 0 euroa. Satunnaisten tuottojen ja kulujen määrää on mahdotonta ennakoita.

Oletetaan, että yhden kuukauden myynti on 14 411 euroa arvonlisäveroineen, katso taulukko 15. Silloin voidaan saada tilikauden voittoa 3 793 euroa. Toisaalta yritykselle riittää, jos yhden kuukauden myyntiä olisi 9 707,86 euroa arvonlisäveroineen. Silloin tuloksena olisi nolla. Yritys voisi kattaa kaikki kulut, mutta yllättäville menoille ei jää mitään.

Taulukko 16. Ystävyys-yrityksen tuloslaskelma

Tuloslaskelma				
	1 kk/€		1 kk/€	
Myyntitavoitteet (sis. alv):				
euroa / kk	10757,81		10757,81	
euroa / päivä	358,59		358,59	
Myyntitulot	10144,38		10757,81	
- Alv	1963,43	24 %	2082,16	24 %
Liikevaihto	8180,95		8675,66	
- Muuttuvat kulut:	2700,83		2700,83	
Yhteensä	5480,12		5974,82	
Myyntikate	5480,12	67 %	5974,82	69 %
- Kiinteät kustannukset	5251,85		5251,85	
Muut	0,00		0,00	
Yhteensä	228,26		722,97	
Käyttökate	228,26	3 %	722,97	8 %
- Korot ja muut rahoituksen kulut	228,26		228,26	
- Verot	0,00		0,00	
Rahoitustulos	0,00		0,00	
- Poistot				
Koneet ja kalusto				
Nettotulos	0,00		0,00	
+ Satunnaiset tuotot				
- Satunnaiset kulut				
Tilikauden tulos	0,00		494,71	6 %

Oletetun myyntimäärän ja osabudjettien avulla olen laatinut ensimmäisen kuukauden tuloslaskelman. Liikevaihto on arvonlisäveroton myyntitulo, joten sen määrä on $10\,758 / 1,24 = 8\,676$ euroa, katso taulukko 16. Arvonlisäveron määrä on $8\,676 * 0,24 = 2\,082$ euroa. Laskelman mukaan arvioitu palvelumyynti hinnaltaan 30,74 euroa/kappale voi tuoda omalle yritykselle 495 euroa voittoa. Jos yritys myy palveluita 631 eurolla vähemmän, noin 10 144 euroa kuukaudessa, pystyy yritys silti kattamaan kulut.

5.4 Tunnuslukuanalyysi

Tunnuslukuanalyysi tehdään vertailemalla voiton suuruutta joko liikevaihtoon tai yritykseen sijoitettuun pääomaan. Yleisesti käytetyt tunnusluvut ovat liikevoittoprosentti, koko pääoman, oman pääoman ja sijoitetun pääoman tuottoprosentit. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 127.)

Katetuottoprosentti

Katetuottoprosentti kertoo, paljonko yritykselle jää katetta muuttuvien kustannusten jälkeen. Mitä suurempi prosentti jää, sitä enemmän yrityksellä on mahdollisuuksia kattaa muita kustannuksia ja olla kannattava. (Eklund & Kekkonen 2011, 67.)

*Katetuotto-% = katetuotto / myyntituotot * 100* (Eklund & Kekkonen 2011, 67).

Yrityksen katetuottoprosentti voi olla poikkeava erilaisille tuotteille. Tuloslaskelman mukaan on mitattu kannattavuutta keskimääräisellä katetuottoprosentilla. Toiminimen Kätevä-Maja katetuottoprosentti on 65,5 %. Toiminimen Ystävyys katetuottoprosentti on 68,9 %. Tunnusluku kertoo, että yrityksen ansaitsemasta rahamäärästä jää yli 50 % kiinteiden ja rahoitusten kustannusten kattamiseen, veroihin sekä tuloksen muodostamiseen.

Liikevoittoprosentti

Liikevoittoprosentti mittaa kannattavuutta tuloslaskelman näkökulmasta jakamalla liikevoitto liikevaihdolla. Tunnusluku kertoo, kuinka monta prosenttia jää liikevaihdosta kun kaikki liiketoiminnan kulut on vähennetty. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 128.)

*Liikevoitto-% = Liikevoitto / Liikevaihto * 100* (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 128).

Tuloslaskelmien mukaan yritysten liikevoiton pitäisi riittää kattamaan veromaksut, satunnaiset kulut ja muita yllättävät liiketoiminnan kulut. Toiminimen Kätevä-Maja liikevoittoprosentti on 32,6 %. Toiminimen Ystävyys sama tunnusluku on 5,7 %. Molemmat luvut ovat positiivisia. Vaikka viimeinen luku näyttää aika pieneltä, yrityksel-

lä on silti hyvät mahdollisuudet olla kannattava, koska yrityksen ei tarvitse tehdä isoa investointia ja hakea suurta vierasta pääomaa.

Oman pääoman tuotto-%

Oman pääoman tuotto-% saadaan jakamalla tuloslaskelman tilikauden tulos omalla pääomalla. Tunnuslukua laskettaessa saadaan tietoa siitä, riittäkö yrityksen tuotto omistajan sijoittamaan omaan pääomaan. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 128.)

*Oman pääoman tuotto-% = Tilikauden voitto / Oma pääoma (keskimäärin) * 100*
(Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2009, 128).

Taulukko 17. Oman pääoman tuotto-%:n normiarvot (Tunnuslukuryhmä: Kannattavuus 2011).

Erinomainen	yli 20 %
Hyvä	15 - 20 %
Tyydyttävä	10 - 15 %
Välttävä	5 - 10 %
Heikko	alle 5 %

Toiminimen Kätevä-Maja oman pääoman tuotto-%:

$$3\,793 / 10\,000 * 100 = 38 \%$$

Tulos kertoo, että yrityksellä on riittävästi tuottoa omalle pääomalle. Taulukon mukaan tunnusluku on erinomainen. Toisaalta omistajan on otettava jossain vaiheessa lainaa pankilta, joten tällä liiketuloksella on katettava muita menoja, kuten vieraan pääoman kustannuksia.

Toiminimen Ystävyys oman pääoman tuotto-%:

$$495 / 5\,000 * 100 = 10 \%$$

Tämän yrityksen tunnusluku on tyydyttävä taulukon mukaan. Yrityksellä on liian vähäinen tulos sijoitetun pääoman suhteen. Tuloksen parantamiseen voisi olla avuksi yrittäjälle myönnetty starttiraha ja työntekijöille tarkoitettu palkkatuki.

5.5 Kirjanpidon järjestäminen

Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvolliset kirjanpitolain (KPL) 1. luvun 1. pykälän mukaan. Yrityksien on säilytettävä tositteita, kuten palkkalaskelmat, myynti- ja ostolaskut. (KPL 2:5). Tositteiden perusteella tehdään juoksevaa kahdenkertaista kirjanpitoa joka tilikausi. (KPL 1:2).

Yrityksen tilikauden kesto on yleensä 12 kuukautta. Aloittavalla yrityksellä voi olla poikkeuksena tilikauden pituus alle 12 kuukautta, mutta ei saa ylittää 18 kuukautta. (KPL 1:4.)

Kirjanpidon aloittamiseen kuuluu tilijärjestelmän laadinta eli käytettävien tilien suunnittelu ja selkeä luettelo. (KPL 2:2). Suunnittelijalla tulee olla käsitys yrityksen laadusta, toiminnan mahdollisesta laajentamisesta sekä siitä, mitä tietoja kirjanpidosta tarvitaan ja halutaan seurata.

Tilikauden päättyessä yritykset ovat velvollisia tekemään tilinpäätöksen. Tilinpäätöksen tekijällä on oltava kirjanpitolain vankkaa tietämystä. Pienyritysten tilinpäätös koostuu tuloslaskelmasta, taseesta ja tilinpäätöksen liitetiedosta. (KPL 3:3.)

Alkavan yrittäjän on panostettava yrityksen toimintaan sataprosenttisesti, mutta kirjanpidon ylläpitäminen vie niin paljon arvokasta aikaa, joten yrittäjän on parasta ulkoistaa kirjanpito. Tilitoimistoa etsiessä yrittäjän kannattaa kysyä eri paikoista tarjouksia ja valita juuri sopivan vaihtoehdon. Palvelu- ja hintatasot vaikuttavat tilitoimiston valintaan, koska palvelumaksujen erot vaihtelevat paljon. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, 32.)

Omistajan on hyvä laatia kirjanpitoa varten selkeä ja helppo mappi, jonka rakennetta ei tarvitse muuttaa joka kuukausi. Mapin sisällysluettelo sisältää ostot, myynnit, postimaksut ja tiliotteet. Yrittäjä säästää kirjanpitokuluissa, jos itse järjestee tositteita ja lähettää niitä tilitoimistoon jo valmiina juoksevaa kirjanpitoa varten. (Linden 2009, 183.)

5.6 Riskien arviointi

Yrittäjän on ennen yrityksen perustamista tutkittava, millaiset vakuutukset yritys, yrittäjä ja työntekijät tarvitsevat. Vakuutusyhtiön asiantuntijat auttavat aloittavaa yrittäjää tekemään oikeat ratkaisut. Vakuutuksia on pakollisia ja vapaaehtoisia. Pakollisiin vakuutuksiin kuuluvat kiinteistön palovakuutus, työntekijöiden eläke-, tapaturma-, ryhmähenki- ja työttömyysvakuutukset sekä yrityksen autojen liikennevakuutukset. (Raatikainen 2012, 108).

Tämän tutkimustyön aikana on laadittu molemmille yrityksille yleinen riskianalyysi, joka on tehty Raatikaisen oppikirjan mukaan. Analyysissa on riskien esimerkkejä, mahdollisia seurauksia ja riskienhallinnan vaihtoehtoja. Laadittu malli löytyy liitteestä numero 4. Tämän mallin avulla yrittäjät voivat itse miettiä vakuutusten ja vartiointisysteemin tärkeyttä. Käytetyt tiedot ovat arvioituja ja suuntaa antavia. (Raatikainen 2012, 104.)

Kustannuslaskelmissa otetaan huomioon vakuutuskulut. Toiminimen Kissanviiksi yrittäjän vakuutuskulut ovat noin 1700 € kuukaudessa, ja YEL on noin 500 € vuodessa. Kerholaisille on hyvä ottaa oman vakuutus, jonka hinta on vain 45 €/vuodessa. (Koskenkorva 2012.)

6 POHDINTA

Kaakkois-Suomen alueella on hyviä mahdollisuuksia kulttuurialan pienyrityksen perustamiseen. Suurin osa kouvolaalaisista on lapsiperheitä ja eläkeläisiä. Tämän alueen asukkailla on kiinnostusta ja tarvetta palveluihin, joita tarjoavat Toiminimet Kätevä-Maja ja Ystävyys.

Toiminimi Kätevä-Maja on innovatiivinen yritys, jolla on hyvät mahdollisuudet menestyä tällä alueella. Omistajalla on hyvä verkosto, joka voi auttaa yrityksen mainostamista. Yrittäjä aikoo harjoittaa yrittäjyyttä sivutoimisena, mutta silloin työ- ja elinkeinotoimisto ei voi myöntää yrittäjälle starttirahaa. Niin kuin aiemmin on sanottu, starttirahan saaminen edellyttää palkkatyöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtymistä. Finnveran lainoja myönnetään myös vain yrittäjille, jotka ovat omassa yrityksessään kokopäivätyössä.

Liikeidea on laaja ja sopii enemmän kokoaikaiselle yrittäjälle. Aloittavan yrittäjän on panostettava paljon aikaa ja voimaa, jos on tarkoitus menestyä ja saada voittoa. Laskelmien mukaan yrityksellä on hyvät edellytykset olla kannattava. Ennen yrityksen perustamista omistaja voi tarkemmin selvittää rahoituksen lähteitä ja tehdä lisää kannattavuuslaskelmia liiketoiminnan tuottavuuden varmistamiseksi.

Toiminimi Ystävyys on sosiaalinen yritys, jonka tavoitteena on työllistää ihmisiä, joilla on työllistymisongelmia. Yrittäjän on huolehdittava työntekijöiden palkkojen maksamisesta ja muista henkilökunnan kuluista. Yrityksen pitää saada näkyvyyttä, tunnettavuutta, luotettavuutta ja vankka asiakaspiiri. Tärkeintä on ylläpitää asiakkaiden tyytyväisyyttä ja tyydyttää asiakkaiden tarpeita. Laskelmien mukaan yritys pärjää ensimmäiset kuukaudet, mutta jatkossa on olemassa riski, että voitto ei riitä menojen kattamiseen. Yrityksen on tutkittava lisää markkinoita ja kysyntää. Tase- ja kassavirtaennusteet voivat antaa lisää tietoa yrityksen kannattavuudesta.

Yritysten ei oleteta tuottavan voittoa ensimmäisenä toimintavuotenaan, joten niiden on pärjättävä ilman tulorahoitusta ja varattava riittävästi rahaa. Vasta toiminnan vakiintuessa ja kasvaessa yritykset alkavat tuottaa voittoa.

Johtopäätöksenä lyhyesti kerrataan yrityksen perustamiseen liittyvät toimenpiteet. Ennen yrityksen perustamista ovat hankkeen takana olevat henkilöt laatineet perustamissuunnitelmia, tehneet rahoitus-, valmistus- ja markkinointitutkimuksia sekä laskeneet eri vaihtoehtojen kannattavuutta. Yritysmuotoa valittaessa otetaan huomioon rahoitus-, vastuu- ja verotusnäkökohdat. Vastuunalaiset henkilöt aloittavat kirjanpidon tilijärjestelmän laadintaa. Ilmoitetaan yritys kaupparekisteriin, kun yritysmuodon edellyttämät lakimääräiset perustamistoimet ovat suoritettu ja mahdolliset avustukset haettu. Rekisteröinnin jälkeen yritys on oikeudellisesti olemassa.

LÄHTEET

Arvonlisäverovelvollisen opas. Julkaistu 1.4.2011. Verohallinnon julkaisu 189.11.

Saatavissa: <http://www.vero.fi/download/noname/%7B80188B43-276C-4C60-AD12-A46B8507289E%7D/6765> [viitattu 22.11.2012].

Eklund, I., Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. 1. painos. Helsinki: WSOY-pro Oy.

Erkko, A. 2012. Venäläisturistit tuovat Suomeen parissa viikossa jopa 200 miljoonaa. Kauppalehti 5.1.2012, s.8.

Euriborkorot päivittäin. Suomen Pankin kotisivut. Päivitetty 4.1.2013. Saatavissa: http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/korot/pages/tilastot_markkina-ja_hallinnolliset_korot_euriborkorot_pv_chrt_fi.aspx [viitattu 7.1.2013].

Google-sivustohaun hinnoittelu. 2012. Google kotisivut. Saatavissa: <http://support.google.com/customsearch/bin/answer.py?hl=fi&answer=72334> [viitattu 15.11.2012].

Green Care — mitä – kenelle – miten? 2010. Hyvinvointipalvelujen teemaryhmä. Info 12.3.2010. Saatavissa: http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/1167/Green_Care_INFO.pdf [viitattu 21.10.2012].

Hartikainen, J. 2012. Kriisivuosi ei iskenyt yrityskenttään. Kauppalehti 9.2.2012, s. 14 – 15.

Heino-Värri, R. 2012. Sähköpostitiedoksianto 11.6.2012. Tullihallitus.

Helppi – lainmukainen kirjanpito kuntoon. TalousNosturi Oy:n kotisivut. Saatavissa: <http://www.talousnosturi.fi/tilitoimistopalvelut/helppi/> [viitattu 26.11.2012].

Hiltunen, M., Karjalainen, T., Mannio, L., Pättiniemi, P., Pötry, J., Savolainen, A., Tainio, J., Tirkkonen, T. & Välke, R. 2007. Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas. Ammattiharjoittajasta yrittäjäksi. Tallinna: AS Pakett.

Hinnasto. Ideakone 2012. Kotisivukoneen yhtiön kotisivut. Saatavissa:

<http://www.kotisivukone.fi/hinnasto> [viitattu 3.10.2012].

Hänninen, M. Yrittäjä. Haastattelu 10.9.2012. Kouvola: Repovalkea Oy.

Jormakka, R., Koivusalo, K., Lappalainen, J. & Niskanen, M. 2009. Laskentatoimi. Helsinki: Edita Prima Oy.

Kinkki, S., Isokangas, J. 2006. Yrityksen perustoiminnot. 1. – 4.painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Koskenkorva, M. Käsityöyrittäjä. Haastattelu 17.9.2012. Hamina: Kissanviiksi Tmi.

Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. 1. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kukkola, T. Aloittava yrittäjä. Haastattelu 14.05.2012. Kouvola.

Kulttuuritoimijoiden, luovan talouden ja palvelutuotannon toimintaedellytykset Suomessa alueittain. Opetus- ja kulttuuriministeriö. Saatavissa:

http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2011/liitteet/politiikkaanalyysi_2011_1.pdf?lang=fi, Viitattu [4.4.2012].

Kulutusluottolaskelma. Tapiolan kotisivut. Saatavissa:

<https://palvelu2.tapiola.fi/Tita.FormApplication.MCMS.Kulutusluottolaskin/lomakesoyellus.aspx?NRMODE=Published&NRNODEGUID=%7b9516CB2D-2C6B-4101-96D2-4165AF7ECC8C%7d&NRORIGINALURL=%2ffi-FI%2fKulutusluottolaskin%2f&NRCACHEHINT=Guest> [viitattu 7.1.2013].

Lehmusmetsä, T. Yritysneuvoja. Haastattelu 29.5.2012. Kouvola: Kouvola Innovation Oy.

Leinonen, H. 2012. Eläkeikä nousee useimmissa EU-maissa. Kauppalehti 13.2.2012, s. 3.

Linden, J. 2009. Tee kauppaa netissä! Netera Consulting.

Luutonen, M., Äyväri, A. 2002. Käsin tehty tulevaisuus. Näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. Helsinki: Sitra ja kirjoittajat. Saatavissa:

<http://www.sitra.fi/julkaisut/raportti24.pdf> Viitattu [19.4.2012].

Missio ja visio. 2009 – 2011. Yhteinen yritys – hankeen kotisivut. Saatavissa:

<http://www.yhteinenyritys.fi/site/tietopankki/sosiaalinen-yritys/yrityksen-perustajalle/missio-ja-visio/> [viitattu 30.9.2012].

Muliinilanka 2012, Käsityökorin kotisivut. Saatavissa:

<http://www.kasityokori.fi/muliinilanka-p-805.html> [viitattu 5.12.2012].

Muutoksia arvonlisäverotuksessa 1.1.2013. Verohallinnon kotisivut. Päivitetty

4.12.2012. Saatavissa: <https://www.vero.fi/fi->

[FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Muutoksia_arvonlisaverotuksessa_112013\(25044\)](https://www.vero.fi/fi-Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Muutoksia_arvonlisaverotuksessa_112013(25044)) [viitattu 2.1.2013].

Nettitarjoukset. Tarjoukset voimassa 25.9 – 26.10.2012. Kassamagneetti Oy:n kotisivut. Saatavissa: <http://www.kassamagneetti.fi/fi/loytonurkka/nettitarjoukset/> [viitattu 3.10.2012].

Orilammen lomakeskus. Saatavissa:

<http://www.gofinland.fi/fi/Yritys.iw3?CompanyID=2ff36b32-a899-4ca2-ba3a-d9b893534181> Viitattu [15.5.2012].

Osta vakuutus. 2012. Pohjolan yhtiön kotisivut. Saatavissa:

<https://webprod.pohjola.fi/WP/LASKEJAOSTA/YR0015C1.ASP?Command=PROCESS#alalaita> [viitattu 26.11.2012].

Palkkatuki. Työ- ja elinkeinotoimiston kotisivut. Päivitetty 21.12.2012. Saatavissa:

http://www.mol.fi/mol/fi/01_tyonantajat/06_2rekrytoinnin_tuki/02_palkkatuki/index.jsp [viitattu 4.1.2013].

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2012. Suomen Uusyrityskeskukset ry. Saatavissa: http://issuu.com/lahtmi/docs/perustamisopas_2012_suk_web?mode=window&backgroundColor=%23222222 [viitattu 13.11.2012].

Pienlaina-esite (PDF) 2013. Finnveran kotisivut. Päivitetty 01.2013. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/Tuotteet/Lainat/Pienlaina> [viitattu 4.1.2013].

Puppets mulinee Värvivalik nr.1, Karnaluksin kotisivut. Saatavissa: <http://shop.kl24.ee/DMC-Anchor-Puppets-mulineed/0/readmore/1148/> [viitattu 5.12.2012].

Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? 1. painos. Helsinki: WSOYpro Oy.

Raatikainen, L. 2012. Liikeideasta liikkeelle. 9. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Repoveden kansallispuisto. Päivitetty 3.5.2012. Saatavissa: <http://www.luontoon.fi/retkikohteet/kansallispuistot/repovesi/Sivut/Default.aspx> Viitattu [15.5.2012].

Salminen, M. 2012. Nokialta irtisanotut synnyttäneet sata yritystä. Kauppalehti 9.2.2012, s. 4 – 5.

Salminen, M. 2012. Suomi on matkailun lilliputti. Kauppalehti 27.12.2011, s. 3.

Snell, P. 2002. Kvalitatiivinen tutkimus kuluttajien suhtautumisesta suomalaisten käsiyrittäjien tuotteisiin. Tutkimuspalvelu Pipsa Snell Oy, Helsinki. Julkaisematon.

Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki. Työ- ja elinkeinotoimiston kotisivut. Päivitetty 1.1.2013. Saatavissa: http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp [viitattu 4.1.2013].

Suojanen, K., Savolainen, H. & Vanhanen, P. 2008 Opi oikeutta 1. 1. panos. Jyväskylä: Gummerus Kirjanpaino Oy.

Suphapphan, A. 2012–2013. Alkava yrittäjä. Kouvola.

Taloussanakirja: hintasota. Taloussanomien kotisivut. Saatavissa:

<http://www.taloussanommat.fi/porssi/sanakirja/termi/hintasota/> [viitattu 23.10.2012]

Taskutieto 2011, Kouvola Kymijoen kaupunki, Saatavissa:

http://www.kouvola.fi/material/attachments/aintranet/konsernihallinto/viestinta/5ykGd56Ca/taskutieto_12_04_2011_valmis.pdf Viitattu[9.5.2012].

Toimiala. Päivitetty 26.11.2010. Patentti- ja rekisterihallituksen kotisivut. Saatavissa:

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysyty/toimiala.html> [viitattu 30.10.2012]

Toimialaluokitus 2008. Tilastokeskus. Saatavissa:

http://www.stat.fi/meta/luokitukset/toimiala/001-2008/koko_luokitus.html [viitattu 30.10.2012].

Tunnuslukuryhmä: Kannattavuus. Kauppalehden kotisivut. Päivitetty 22.2.2011. Saa-

tavissa: <http://www.kauppalehti.fi/balance/tulkintaohjeet/index.jsp?oid=20110261719> [viitattu 12.1.2013].

Työantajanmaksut 2012. Laskentapalvelut Pesonen Oy:n kotisivut. Saatavissa:

http://www.laskentapesonen.fi/sosiaalivakuutusmaksut_2012.html [viitattu 31.10.2012].

Usein kysyttyä. Finnveran kotisivut. Saatavissa:

<http://www.finnvera.fi/kansainvalistyminen/Usein-kysyttya> [viitattu 7.1.2012].

Vartin hinnasto 2012. Vartti Kouvola. Saatavissa:

http://www.metromediatiedot.fi/user_content/VarttijaMetro/Vartti_Kouvola_Mediako_rtti_2012.pdf [viitattu 15.11.2012].

Verkkomedia. 5.1.2012. Kymenlaakson ammattikorkeakoulun kotisivut. Saatavissa:

<http://www.kyamk.fi/Ty%C3%B6el%C3%A4m%C3%A4lle/Projektit/KymiDesign%26Business/Referenssit/Viestint%C3%A4/Verkkomedia/> [viitattu 3.10.2012].

Vertaa tilipaketteja. 2012. Danskebank:in kotisivut. Saatavissa:

<http://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Pieni-yritys/Tilit-ja-kortit/Tilit/Maksuliiketilit/Pages/Vertaa-tilipaketteja.aspx> [viitattu 21.11.2012].

YEL-laskuri – helppo työkalu yrittäjälle. 2012. Tapiolan yhtiön kotisivut. Saatavissa:

http://www.tapiola.fi/www/Yritysassiakkaat/Henkilosto/Tyoelakevakuutukset/YEL_laskuri [viitattu 26.11.2012].

Yritystoiminnan tuet 2013. Maaseutuviraston kotisivut. Päivitetty 4.1.2013. Saatavissa:

<http://www.mavi.fi/fi/index/maaseudunrahoitus/yritystuet.html> [viitattu 4.1.2013].

Taulukko 1. Yritysmuotojen kokonaiskaavio (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012)., (Suojanen, Savolainen & Vanhanen 2008, 133)., (Raatikainen 2012, 153)., (Arvonlisäverovelvollisen opas 2011, 1).

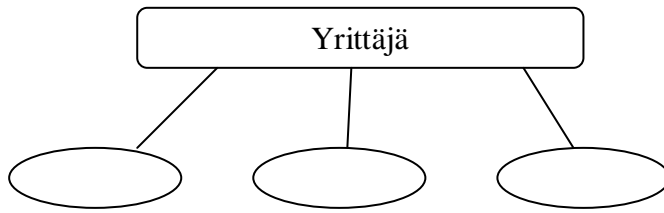
	Yksityisyritys (tmi)	Avoin yhtiö	Kommandiittiyhtiö (ky)	Osakeyhtiö (oy, oyj)	Osuuskunta
Yrityksen muu nimitys	yksityinen elinkeinonharjoittaja, yrittäjä, ”toiminimi”	(kauppayhtiö; ruotsiksi handelsbolag)	-	(pääomayhtiö)	(luonteeltaan taloudellinen yhdistys)
Omistajan nimitys	yksityinen elinkeinonharjoittaja, yrittäjä, toiminimen haltija	yhtiömies, osakas	Vastuunalainen yhtiömies ja äänetön yhtiömies eli kommanditäari	osakkeenomistaja, osakas	jäsen
Omistajien lukumäärä	yksi	vähintään kaksi	vähintään yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies	vähintään yksi	vähintään kolme
Perustamisasiakirja (t)	-	yhtiösopimus	yhtiösopimus	perustamiskirja ja yhtiöjärjestys	perustamiskirja ja säännöt
Rekisteröintimaksu (Perustamisopas 2012)	75 euroa	180 euroa	180 euroa	350 euroa	350 euroa
Vastuu yrityksen sitoumuksista	koko omaisuudellaan	koko omaisuudellaan yhteisvastuullisesti	vastuunalainen: kuten avoimessa yhtiössä, äänetön: yhtiöpanoksellaan	sijoituksellaan	yleensä sijoituksellaan, mutta voi olla lisämaksuvelvollisuus
Yrityksen edustamisoikeus (ellei annettu muille)	omistaja	kukin yhtiömies yksin erikseen	kukin vastuunalainen yhtiömies yksin erikseen	hallitus	hallitus
Pääoman ottamisvaihtoehdot	yksityiskäyttö	yksityiskäyttö, palkka	yksityiskäyttö, palkka, äänettömälle voitto-osuus	palkka, osinko	palkka, korko, ylijäämänpalaus
Tilintarkastajien vähimmäislukumäärä	-	yksi (ellei yhteisö, on lisäksi valittava vähintään yksi varatilintarkastaja)	kuten avoimessa yhtiössä	kuten avoimessa yhtiössä	kuten avoimessa yhtiössä
Kenelle yritysmuoto sopii?	aloittavalle pienyrittäjälle	pienille perheyrittäjille, jossa omistajien välillä on erittäin suuri luottamus	pienille ja keskisuurille yrityksille, jossa omistajien välillä on erittäin suuri luottamus	soveltuu kaikenlaiseen liiketoimintaan	sopii esimerkiksi asiantuntijayrittäjille kuten kulttuurijäsen- ja hyvinvointipalvelujen tai käännös- ja tulkkauspalvelujen tuottamiseen
Elinkeinolupa	elinkeinot, joiden harjoittamiseen tarvitaan erillinen lupa tai ilmoi-	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä

	tus				
Aloittamis- tai muutosilmoitus					
<ul style="list-style-type: none"> • arvonlisäverovelvollinen 	<p>Elinkeinoharjoittaja ei ole arvonlisäverovelvollinen, jos liikevaihto on enintään 8500 euroa kalenterivuodessa. Elinkeinoharjoittajan on itse ilmoittauduttava verovelvolliseksi, ilmoitettava perustietojen (tilikausi, toimiala, osoite ja niin edelleen) muutoksista ja lopuksi myös tehtävä ilmoitus toiminnan päättymisestä. Verovelvollinen myös laskee ja maksaa veron itse. Verovelvollisen on annettava myös kausiveroilmoitus.</p>	<p>Arvonlisävero maksetaan Suomessa liiketoiminnan muodossa tapahtuvasta tavaroiden tai palvelujen myynnistä sekä tavaroiden maahantuonnista. Verokanta vuonna 2012 on 23 %, 13 %, 9 %.</p>	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä
<ul style="list-style-type: none"> • ennakopereintärekestereihin hakeutuja 	<p>Ennakkoperintärekestereihin hakeutujan on täytettävä aloittamisilmoitus. Samalla lomakkeella arvioidaan tuloa ennakoveron määräämistä varten.</p>	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä
<ul style="list-style-type: none"> • työnantaja 	<p>Ilmoitus on tehtävä aina, kun maksetaan säännöllisesti palkkoja. Ilmoittautuminen työnantajaksi tehdään aloittamisilmoituksella, jolla myös ilmoitetaan arvonlisäverovelvollisiksi ja</p>	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä

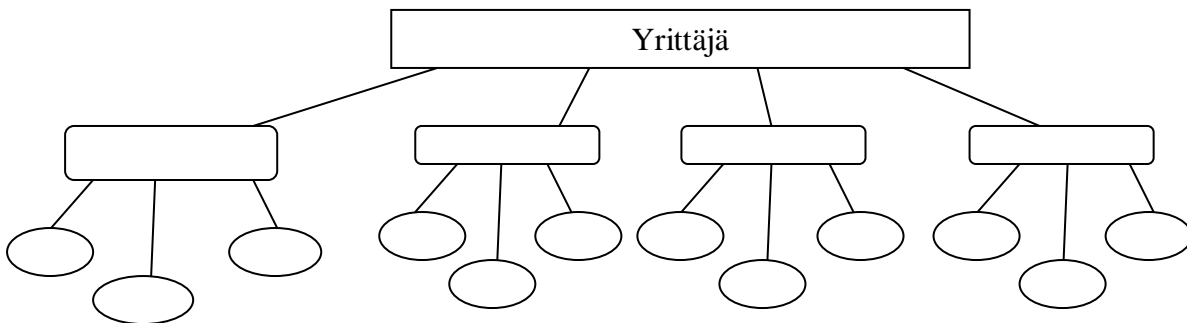
	hakeudutaan ennakkoperin- tärekiin.				
Työterveyshuoltoso- pimus	Sopimus on tehtävä aina, kun palkataan työntekijöitä. Voi tehdä myös yrittäjän työ- terveyshuolto- sopimusta, jos ei ole palkan- saajia.	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä	kuten edellä

Organisaatioiden rakennetyyppejä (Raatikainen 2012, 169.)

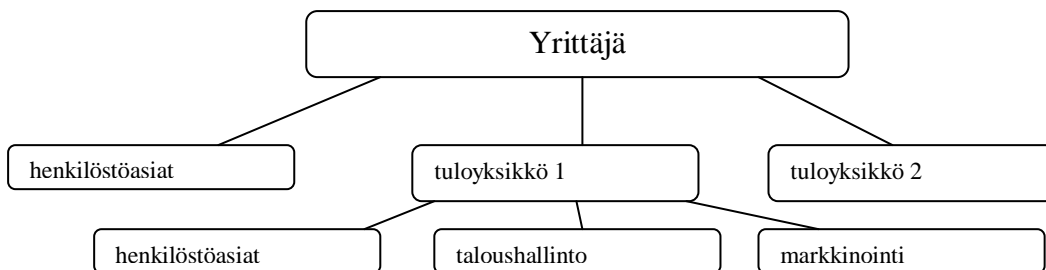
Pienyritysrakenne



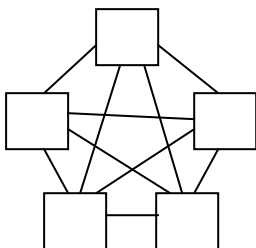
Toimintorakenne



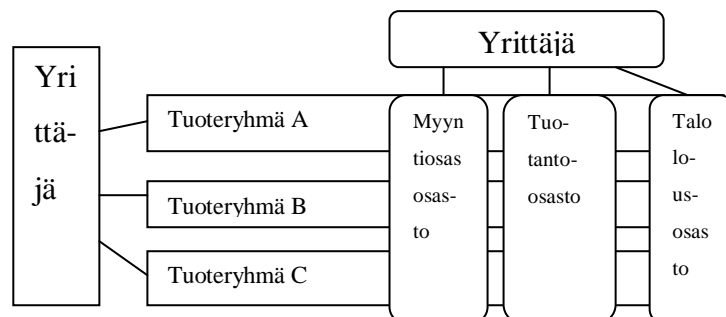
Tuloyksikkörakenne



Verkostorakenne



Matriisirakenne



Tilipakettien vertailu (Vertaa tilipaketteja 2012.)

	Peruspaketti	Laajapaketti
Paketin kuukausimaksu	7.00 €	14.00 €
Sisältyvät kortit	Debit MasterCard tai Visa Electron	Debit MasterCard
Sisältyvät Luottokortit	ei kuulu pakettiin	MasterCard Corporate Classic 2 kpl *
Matkavakuutus	ei kuulu pakettiin	Kuuluu kumpankin MasterCard Corporate Classic-korttiin
Verkkopankki	Business Online Basic	Business Online Basic
Saapuvat/lähtevät maksut	Max 100 kpl /kk	Max 300 kpl/kk
Maksujen kulun nopeutus	kuuluu pakettiin	kuuluu pakettiin
Tilin luotollisuus	ei kuulu pakettiin	max 15 000 € *
Henkilöasiakkaan palvelut	Henkilöasiakkaan Peruspaketti	Henkilöasiakkaan Laajapaketti

Riskianalyysi (Raatikainen 2012, 105–108.) ja (Kinkki & Isokangas 2006, 124–126.)

Riski	Esimerkkitapahtuma	Seuraukset	Riskienhallinta/Vakuutus
Taloudellisia riskiä / Imagoriskit	<ul style="list-style-type: none"> • Vialliset tuotteet/Huono palvelu • Toimitusten myöhästyminen • Kilpailijoiden toiminta • Inflaatio 	<ul style="list-style-type: none"> • Tappio • Viallisesta tuotteesta / huonosta palvelusta aiheutuu asiakkaalle vahinko / pettymys • Asiakkaiden menetys 	<ul style="list-style-type: none"> • Mainonnan lisäys • Uudet toimitukset • Kuljetusvakuutus • Kontrolli, mainos • Luottovakuutus: takausluottovakuutus, oikeusturvavakuutus • Vastuuvakuutukset: yrityksen vastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus, oikeusturvavakuutus • Palvelulaadun seuranta
Omaisuuksien vahingon vaara	<ul style="list-style-type: none"> • Murto • Ryöstö • Varkaus • Kavallus • Tietovarkaus • Luonnonmullistukset 	<ul style="list-style-type: none"> • Tappio • Rahojen haaskaus 	<ul style="list-style-type: none"> • Vartiointi / Hälytysjärjestelmä • Omaisuusvakuuttaminen, yhdistelmävakuutus palon, murron, nestevuodon yms. varalle • Rakennustyö- ja asennusvakuutus • Konevakuutus • Mootoriajoneuvovakuutukset • Kuljetusvakuutukset
Tietoturvariskit	<ul style="list-style-type: none"> • Tietokonevirukset • Virukset • Yrityksen tietojärjestelmien rikkomukset 	<ul style="list-style-type: none"> • Tietojen menetys • Tappio 	<ul style="list-style-type: none"> • Tietokoneen antivirusohjelma • Kopioiden käyttö • Koneiden ja ohjelmien kontrolli
Vahinkoriskit/Keskeytysvaaran vaara	<ul style="list-style-type: none"> • Palo • Onnettomuus • Konevika • Räjähdykset • Myrsky 	<ul style="list-style-type: none"> • Tappio • Rahojen haaskaus 	<ul style="list-style-type: none"> • Huolto • Keskeytysvakuutus • Hälytys • Turvallisuuden toimenpide

Henkilöstövahinkojen vaara/ Sosiaaliset riskit	<ul style="list-style-type: none"> • Tapaturma • Sairaus • Eroaminen • Eläkkeelle siirtyminen 	<ul style="list-style-type: none"> • Tappio • Henkilökunnan pula 	<ul style="list-style-type: none"> • Huolellisuus • Tapaturmavakuutus • Palkojen nousu • Henkilökunnan motivaation parantaminen • Lakisääteiset vakuutukset: • yleinen sosiaalivakuutus • tapaturmavakuutus • työntekijän ryhmähenkivakuutus • eläkevakuutus • työttömyysvakuutus • Vapaaehtoiset: • henkivakuutus • lisäeläkevakuutus • yrittäjän tapaturmavakuutus • eläke • matkavakuutus
Poliittiset riskit	<ul style="list-style-type: none"> • Liiketoiminnan rajoittaminen (sota, tullin ongelmat jne.) • Asetukset, kiellot, lainmuutokset 	<ul style="list-style-type: none"> • Tappio • Rahojen haaskaus 	<ul style="list-style-type: none"> • Kontrolli • Lain toimeenpano

Työntajanmaksut vuonna 2012 (Työntajanmaksut 2012.)

2 Työntajan sosiaaliturvamaksu 2,12 % (ennakkoperinnän alaisen palkan määrästä)

Työntajan kela-maksu on poistunut vuoden 2010 alusta ja työntajan sosiaaliturvamaksuna maksetaan vain työntajan sairausvakuutusmaksu. Työntajan sotu-maksu on vuonna 2012 kaikilla työntajilla 2,12 % palkoista.

Maksu on tilitettävä verohallintoon viimeistään palkanmaksukuukautta seuraavan kuukauden 12. päivä. Samalla tilitetään palkoista ennakkoverot. (Raatikainen 2012, 109).

3 TyEL-vakuutus / koskee 18 – 67 vuotiaita työntekijöitä

23,3 % työntekijöiden TyEL-palkoista (sisältää työntekijän maksuosuuden).

23,3 % tilapäinen työntaja (palkkasumma alle 7.518,00 / 6 kk ja ei jatkuvasti työntekijöitä)

5,15 % työntekijän osuus alle 53 vuotias; palkasta perittävä osuus.

6,5 % työntekijän osuus 53 vuotta täyttänyt; palkasta perittävä osuus.

TyEL-vakuuttamisen alaraja 54,08 / kk

4 YEL-vakuutus

22,5 % vahvistetusta työtulosta / alle 53 vuotias yrittäjä.

23,85 % vahvistetusta työtulosta / 53 vuotta täyttänyt yrittäjä.

YEL-työtulojarat: alaraja 7.105,84 euroa/ vuodessa (yrittäjätoiminnan kesto vähintään 4 kuukautta)

yläraja 161.375,00 euroa / vuodessa

Yritystoiminnan ensimmäisen kerran aloittavalle yrittäjälle 25 %:n alennus 48 kuukauden ajan.

5 Työttömyysvakuutus / koskee 17 – 64 vuotiaita työntekijöitä

1,40 % työntekijöiden palkoista (sisältää työntekijän maksuosuuden) 1.936.500,00

palkkasummaan asti.

1,00 % osaomistajan palkoista (sisältää osaomistajan maksuosuuden).

0,60 % työntekijän osuus; palkasta perittävä osuus.

0,20 % osaomistajan osuus; palkasta perittävä osuus.

6 Ryhmähenkivakuutus

0,07 % työntekijöiden palkoista. Työntekijän ryhmähenkivakuutusmaksu on työmarkkinajärjestöjen sopimukseen perustuva maksu, joka laskutetaan tapaturmavakuutusmaksun yhteydessä.

7 Tapaturmavakuutus

Maksu vaihtelee työn vaarallisuuden ja yrityksen koon mukaan. Vakuutusyhtiöt perivät maksun suoraan työnantajalta. Alimmillaan maksu on konttorityössä (0,3 %) ja korkeimmillaan hyvin riskialttiissa työssä (8 %). Keskimääräinen maksu vuonna 2011 on arvioiden mukaan n. 1,0 % palkoista.

T:men Kätevä-Maja vakuutuslaskelma (Osta vakuutus 2012.)

Laske

Vakuutuslaskelma

Vakuutushakemus

Yritysykkönen sisältää omaisuus-, keskeytys-, vastuu- sekä oikeusturvavakuutuksen. Vakuutusturvaa voidaan halutessa laajentaa työkyvyttömyyskeskeytysturvalla.

Täytä alla olevat tiedot. Yritysykkösen hinta määräytyy antamiesi tietojen perusteella.

Saat lisätietoja avaamalla kenttäotsikoissa olevat linkit.

Yritysykkönen

» TUOTESELOSTE

*Pakollinen tieto

*Toimiala:

Muut koulutusta antavat yksiköt

*Liikevaihto:

40

e

*Toimipaikkojen lukumäärä:

1

*Päätoimipaikan rakennusluokka:

Kivirakennus



Puurakennus

Seka-
rakenteinen*Omavastuu:

200

e

*Työkyvyttömyyskeskeytysturva:

Kyllä



Ei

» LASKE

Vakuutusmaksu

323,51 e

« TAKAISIN

» PALAA VAKUUTUSVALIKKOON

» SIIRRÄ HAKEMUKSEEN

Taulukko 6. Vakuutuslaskelma (Osta vakuutus 2012).

Laske	Vakuutuslaskelma	Vakuutushakemus
<p>Yritysykkönen sisältää omaisuus-, keskeytys-, vastuu- sekä oikeusturvavakuutuksen. Vakuutusturvaa voidaan halutessa laajentaa työkyvyttömyyskeskeytysturvalla. Täytä alla olevat tiedot. Yritysykkösen hinta määräytyy antamiesi tietojen perusteella. Saat lisätietoja avaamalla kenttäotsikoissa olevat linkit.</p>		
Yritysykkönen		» TUOTESELOSTE
*Pakollinen tieto		
* <u>Toimiala:</u>		
Muulla luokittelemattomat siivouspalvelut		
* <u>Liikevaihto:</u>		
	35	e
* <u>Toimipaikkojen lukumäärä:</u>		
	1	
* <u>Päätoimipaikan rakennusluokka:</u>		
	<input checked="" type="radio"/> Kivirakennus	<input type="radio"/> Puurakennus <input type="radio"/> Sekarakenne
* <u>Omavastuu:</u>		
	200	e
* <u>Työkyvyttömyyskeskeytysturva:</u>		
	<input type="radio"/> Kyllä	<input checked="" type="radio"/> Ei
Vakuutusmaksu		570,96 e
» LASKE		
« TAKAISIN	» PALAA VAKUUTUSVALIKKOON	» SIIRÄ HAKEMUKSEEN

YEL-laskuri (YEL-laskuri – helppo työkalu yrittäjälle 2012).

Arvio Kelan sairauspäiväraha-	47 € päivässä Keskimäärin 1 167 € kuukaudessa	
	Tietoa Kelan sairauspäivärahan laskemisesta on osoitteessa kela.fi .	
Arvio YEL-maksusta	Kuluvan vuoden maksut yhteensä	Maksu (€)
	Todellinen maksuprosentti 	3 327 16,6

Palkkalaskentamallit (Raatikainen 2012, 110.)

Palkkalaskentamalli		
Kuukausipalkka	1 200,00	
Sosiaaliturvamaksu	25,44	2,12 %
TYEL	201,60	16,8 %
Ryhmähenkivakuutus	0,84	0,07 %
Tapaturmavakuutus	12,00	1,0 %
Työttömyysvakuutus	9,60	0,8 %
Palkkakulut yhteensä:	1 449,48	

Taulukko 1. Kokoaikatyöntekijän palkkalaskelma (Raatikainen 2012, 110.)

Palkkalaskentamalli		
Kuukausipalkka	780,00	
Sosiaaliturvamaksu	16,54	2,12 %
TYEL	131,04	16,8 %
Ryhmähenkivakuutus	0,55	0,07 %
Tapaturmavakuutus	7,80	1,0 %
Työttömyysvakuutus	6,24	0,8 %
Palkkakulut yhteensä:	942,16	

Taulukko 2. Osa-aikatyöntekijän palkkalaskelma (Raatikainen 2012, 110.)