

Jonna Pasanen

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA
SISUSTUSARTESAAVILLE

Liiketalouden koulutusohjelma
2013

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

SISUSTUSARTESAAANILLE

Pasanen, Jonna
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Huhtikuu 2013
Ohjaaja: Rajala, Jukka
Sivumäärä: 49

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, sisustusartesaani, yrityksen perustaminen

Opinnäytetyön aiheena oli laatia liiketoimintasuunnitelma sisustusartesaanille, joka on perustamassa omaa yritystä muutaman vuoden sisällä. Työn tarkoituksena on tuottaa monipuolista tietoa yrittäjäksi aikovalle yrityksen perustamisesta ja siitä, mitä kaikkea oma yritys yrittäjältä vaatii. Työn perusteella yrittäjäksi aikova näkee onko yrityksen perustaminen kannattavaa ja milloin se on hänelle ajankohtaista. Opinnäytetyö toimii aloittavalle yrittäjälle ikäänkuin yrityksen perustamisen käsikirjana, jota hänen tulee päivittää jatkuvasti, jotta tieto on luotettavaa ja ajantasaista. Erityistä huomiota yrittäjäksi aikovan tulee kiinnittää yrityksen perustamisvaiheessa sen kannattavuuden ja kilpailutilanteen arviointiin.

Opinnäytetyö on toiminnallinen ja se on toteutettu kirjallisuus- sekä internet-lähteiden sekä yrittäjäksi aikovan ja työn tekijän omien havaintojen perusteella. Lisäksi työhön on haastateltu yrittäjäksi aikovaa, jonka perusteella on kerrottu hänen taustastaan ja osaamisestaan sekä asioita, jotka vaikuttavat oman yrityksen perustamisen haluun. Työn teoriaosassa käsitellään liikeidea, liiketoimintasuunnitelma sekä sen eri osat. Teoriaosan jälkeen käsitellään varsinainen sisustusartesaanin liiketoimintasuunnitelma, jossa on otettu mukaan kaikki siihen sisältyvät laskelmat ja lopuksi yhteenvedona johtopäätöksiä sekä arviointia yrityshankkeesta.

PRELIMINARY BUSINESS PLAN FOR AN INTERIOR DECORATOR

Pasanen, Jonna

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

April 2013

Supervisor: Rajala, Jukka

Number of pages: 49

Keywords: business plan, business idea, interior decor, starting a business

The purpose of this thesis was to create preliminary business plan for an interior decorator. Based on the thesis the starting entrepreneur sees whether it is profitable, and when it is current to start a business. For a starting entrepreneur, the thesis works as a manual for starting a business and she should update it regularly so the information will be dependable and current. The starting entrepreneur should give particular attention to the profitability and competitive when the business is in its starting phase.

The thesis is functional and it is based on literal and internet sources and observations by the author of the thesis and the interior decorator. The interior decorator was also interviewed and it is reported on the basis of her background, as well as her know-how. The theory part of the thesis consists of the business idea, business plan and their different areas. After the theory part, the actual business plan is addressed, taking account for all the calculations it includes and finally there is a summary of conclusions and valuations of the enterprise.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
2	YRITTÄJÄKSI AIKOVAN TAUSTA JA OSAAMINEN.....	8
3	LIIKEIDEA, LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA SEN OSAT	10
3.1	Liikeidea	10
3.2	Liiketoimintasuunnitelma	11
3.3	Liiketoimintasuunnitelman osat	12
4	SISUSTUSARTESAAANIN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	13
4.1	Liikeidea	13
4.2	Yritysmuoto.....	16
4.3	Markkinat ja kilpailijat	17
4.3.1	Asiakasanalyysi	18
4.3.2	Hinnoittelu.....	19
4.3.3	Kilpailijoiden arviointi.....	20
4.3.4	Yrityksen sijainti	23
4.3.5	Markkinointi	23
4.4	Riskianalyysi ja henkilöstötarve	25
4.5	Rahoituksen järjestäminen	28
4.6	Laskelmat	31
4.6.1	Investointilaskelma	31
4.6.2	Käyttöpääomalaskelma	33
4.6.3	Rahoituslaskelma.....	36
4.6.4	Katetarpeen laskelma.....	36
4.6.5	Tulosennuste.....	37
4.7	Yrityksen verotus	40
4.7.1	Välitön verotus.....	41
4.7.2	Välillinen verotus	41
4.8	Perustamisasiakirjat	42
4.9	Yrityksen visio	43
4.10	SWOT-analyysi	43
5	JOHTOPÄÄTÖKSET JA ARVIO YRITYSHANKKEESTA	45
	LÄHTEET.....	48

1 JOHDANTO

Työn tavoitteena on tuottaa monipuolista tietoa yrittäjäksi aikovalle siitä, mitä kaikkea yritys vaatii. Työn tavoitteena on myös kertoa yrittäjäksi aikovalle onko yrityksen perustaminen kannattavaa ja sen avulla hän voi myös itse katsoa, koska yrityksen perustamisen ajankohta olisi hänelle itselleen sopiva. Työ toimii siis ikään kuin ohjekirjana yrittäjäksi aikovalle yrityksen perustamisessa, mutta sitä on kuitenkin päivitettävä jatkuvasti, jotta liiketoimintasuunnitelma on ajantasalla yrityksen perustamishetkellä. Hyvän liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjäksi aikovan on myös helpompi saada erilaisia yhteistyökumppaneita, kuten rahoittajia.

Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena on ammatillisen kentän käytännön toiminnan ohjeistaminen, opastaminen, toiminnan järjestäminen tai järjeistäminen. Alasta riippuen toiminnallinen opinnäytetyö voi olla esimerkiksi ohje ammatilliseen käyttöön, ohjeistus tai opastus, kuten vaikka perehdytysopas, ympäristöohjelma tai turvallisuusohjeistus. Toiminnallinen opinnäytetyö voi myös olla jonkinlaisen tapahtuman toteuttaminen, kuten esimerkiksi messuosaston, konferenssin tai kansainvälisen kokouksen järjestäminen. Opinnäytetyön toteutustapa voi olla kirja, kansio, vihko, opas, cd-rom, portfolio, kotisivut tai johonkin tilaan järjestetty näyttely tai tapahtuma, riippuen opinnäytetyön kohderyhmästä. Toiminnallisessa opinnäytetyössä ei kuitenkaan riitä pelkkä toteutettu tuote tai tapahtuma, vaan siinä tulisi myös käyttää valintoihin ja niiden perusteluihin alan teorioista nousevaa tarkastelutapaa. Työssä tuleekin pohtia, mihin alan näkemykseen, käsitteisiin tai tietoperustaan työn sisällölliset valinnat pohjautuvat. Tätä kautta muodostuu työn teoreettinen tietoperusta ja sen perusteella työn viitekehys. Toiminnallisessa opinnäytetyössä onkin tärkeää, että siinä yhdistyvät käytännön toteutus sekä sen raportointi. (Vilka & Airaksinen 2004, 9, 41-43.)

On suositeltavaa, että toiminnallisella opinnäytetyöllä on toimeksiantaja. Toimeksiantajan ja opinnäytetyöprosessin avulla kykenee paremmin näyttämään osaamistaan ja on mahdollista herättää työelämän kiinnostus sekä työllistyä. Toimeksiantaja myös lisää opinnäytetyön tekijälle vastuuntuntoa ja opettaa projenktinhallintaa, johon sisältyvät suunnitelman laatiminen, toimintaehdot ja –

tavoitteet sekä aikataulutettu toiminta ja ryhmätyö. (Vilka & Airaksinen 2004, 16-17.)

Tutkimuksellinen selvitys kuuluu toiminnallisen opinnäytetyön idean tai tuotteen toteutustapaan. Toteutustavalla tarkoitetaan keinoja, joilla materiaali hankitaan esimerkiksi oppaan tai ohjeistuksen sisällöksi tai keinoja, joilla oppaan tai ohjeistuksen valmistus toteutetaan. Toiminnallisessa opinnäytetyössä ei ole kuitenkaan välttämätöntä käyttää tutkimuksellisia menetelmiä. Opinnäytetyön aineiston sekä tiedon keräämistä tuleekin tarkoin harkita, jotta työn määrä ei kasva kohtuuttomaksi. (Vilka & Airaksinen 2004, 56.)

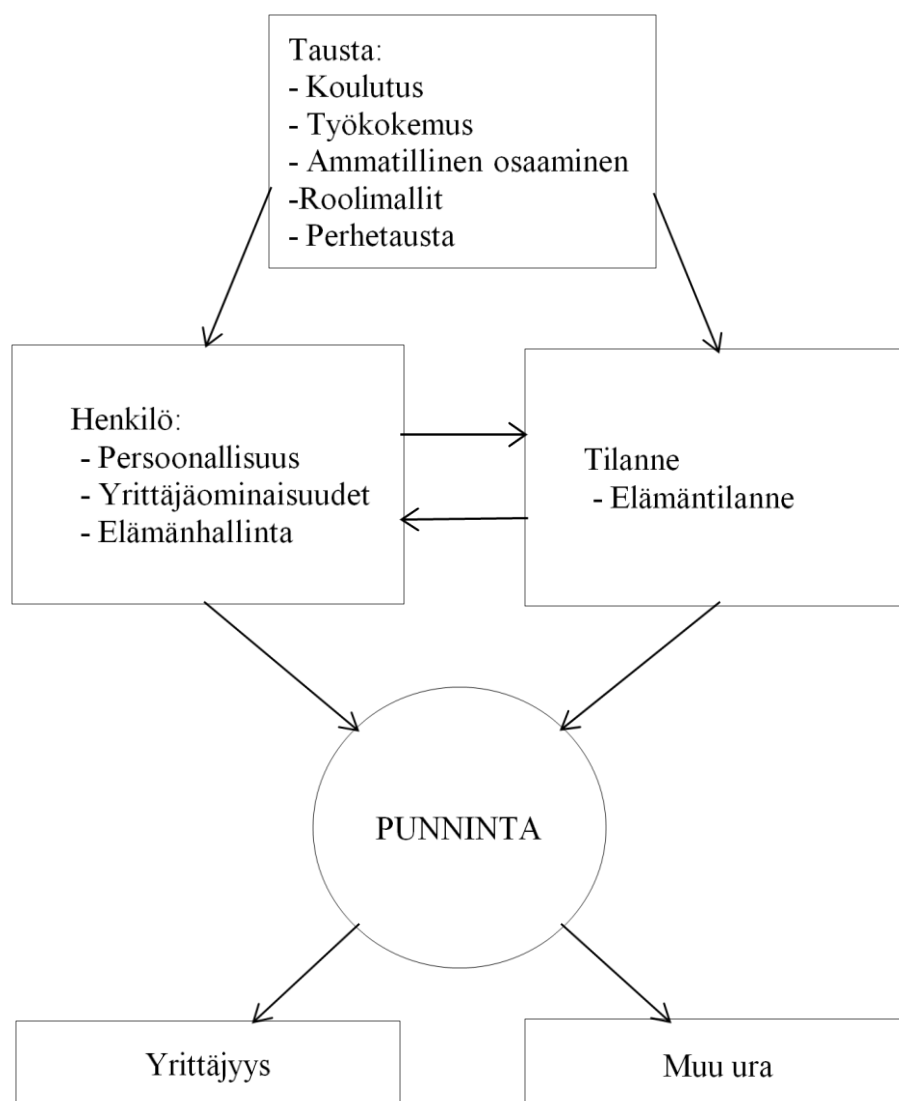
Tämä työ on toiminnallinen opinnäytetyö ja työn tuotoksena on laadittu liiketoimintasuunnitelma yrittäjäksi aikovalle sisustusartesaanille. Työn teoriapohjan muodostavat liikeidea, liiketoimintasuunnitelma ja sen eri osat. Työn tutkimuksellisenä osuutena on haastateltu yrittäjäksi aikovaa ja selvitetty hänen taustaansa ja osaamistaan sekä asioita, jotka vaikuttavat haluun perustaa oma yritys. Lisäksi haastattelussa selvitettiin, mitä yrittäjäksi aikova itse haluaisi omalta yritykseltään sekä mitkä olisivat sen tavoitteet. Yrittäjäksi aikovan haastattelua on käsitelty tarkemmin pääluvussa 2. Haastattelun perusteella on myös laadittu yrittäjäksi aikovalle liiketoimintasuunnitelma, jossa hänen mielipiteensä ovat vaikuttaneet erilaisiin yritystä koskeviin valintoihin. Liiketoimintasuunnitelman avulla sisustusartesaani haluaa selvittää mitä kaikkea oman yrityksen perustaminen vaatii ja onko se hänen kannaltaan kannattavaa. Lisäksi työn perusteella yrittäjäksi aikova kykenee arvioimaan, koska yrityksen perustaminen on hänelle itselleen ajankohtaista ja mahdollista sekä ajallisesti, että taloudellisesti.

Liiketoimintasuunnitelma sisältää kaikki sisustusartesaanille keskeiset osiot, kuten yrityksen liikeidean, yritysmuodon, markkinat ja kilpailijat, asiakasanalyysin, hinnoittelun, kilpailijoiden arvioinnin, yrityksen sijainnin, markkinoinnin, riskianalyysin ja henkilöstötarpeen, rahoituksen järjestämisen, erilaiset laskelmat, yrityksen välittömän ja välillisen verotuksen, yrityksen perustamiseksi vaadittavat asiakirjat, yrityksen vision sekä SWOT-analyysin. Liiketoimintasuunnitelmaan on laadittu kaikki tarpeelliset laskelmat, kuten investointi-, käyttöpääoma-, rahoitus- ja katetarpeen laskelmat sekä yrityksen tulostenusteen ensimmäiselle vuodelle.

Laskelmien avulla yrittäjäksi aikova näkee, paljonko rahaa yrityksen perustaminen vaatii, paljonko hän tarvitsee lainaa, miten paljon yrityksen on tuotettava rahaa, jotta se saa katettua kaikki liiketoiminnasta aiheutuvat kulut sekä tulossuunnitelma, josta yrittäjä näkee mitä yritys mahdollisesti tuottaisi kaikkien kulujen jälkeen. Lisäksi työn loppuun on laadittu luku, jossa on yrittäjäksi aikovan haastattelun sekä liiketoimintasuunnitelman perusteella laadittu erilaisia johtopäätöksiä sekä arviota yrityshankkeesta ja sen kannattavuudesta yrittäjäksi aikovan kannalta.

2 YRITTÄJÄKSI AIKOVAN TAUSTA JA OSAAMINEN

Yrittäjäksi aikovaa haastateltiin kuvion 1 perusteella, joka kuvaa yrittäjäksi ryhtymisen prosessia. Kuviossa on pohdittu erilaisia tekijöitä, joilla on vaikutusta oman yrityksen perustamiseen ja siihen, että yrittäjäksi aikova on kiinnostunut yrittäjyydestä. Haastattelussa selvitettiin yrittäjäksi aikovan taustatekijöitä, kuten koulutusta, työkokemusta, ammatillista osaamista, erilaisia roolimalleja ja perhetausta sekä hänen omia ominaisuuksiaan, kuten persoonallisuutta, yrittäjäominaisuuksia ja elämäntilannetta sekä lopuksi hänen elämäntilannettaan.



Kuvio 1. Yrittäjäksi ryhtymisen punninta. (Raatikainen 2012, 22).

Yrittäjäksi aikova on 22-vuotias naishenkilö. Hän on valmistunut ylioppilaaksi keväällä 2010 ja valmistuu sisustusartesaaniksi keväällä 2013. Sisustusartesaanikoulutuksella hän on saanut monipuolisen osaamisen sisustusalalle. Sisustusartesaanikoulutus antaa kattavat valmiudet sisustussuunnitelmien sekä stailaussuunnitelmien laatimiseksi ja niiden toteuttamiseksi. Lisäksi hänellä on koulutuksen myötä ammatillista osaamista tapetoinnista, laatoituksesta, maalauksesta, ompelusta, huonekalujen pintakäsittelystä sekä laminaatin ja parketin asennuksesta. Työkokemusta hänelle on tähän mennessä kertynyt myyntityöstä, sisustus- ja entisöintistudiosta sekä huonekaluliikkeestä. Koulusta valmistumisen jälkeen hän haluaa hankkia ensin ainakin muutaman vuoden työkokemuksen alalta ennen oman yrityksen perustamista, jotta hän saa työhön vankkaa käytännön tuntumaa. Sisustusartesaanitutkinnon jälkeen hän on myös kiinnostunut laajentamaan osaamistaan sisustusalalla, esimerkiksi huonekalujen restauroijaksi, joka mahdollistaisi vielä monipuolisemmat palvelut asiakkaille. Lisäksi hän kertoo olevansa valmis kouluttamaan itseään lisää ja hankkimaan lisätietoja aina tarpeen tullen. (Yrittäjäksi aikovan henkilökohtainen tiedoksianto 2013.)

Yrittäjäksi ryhtymisen halu juontaa hänen omien sanojensa mukaan erityisesti siitä, että tällä hetkellä työllistymismahdollisuuksia sisustus- tai stailaussuunnitelmien laatijaksi ei juurikaan ole tarjolla Porin alueella. Näitä palveluita tarjoavat yritykset ovat tavallisesti pieniä yhden tai kahden hengen yrityksiä, joten perustamalla oman yrityksen hän mahdollistaisi oman työllistymisensä juuri tälle toimialalle. Lisäksi hänen mielestään oman yrityksen perustaminen tuntuu hyvältä vaihtoehdolta, koska yksityisenä elinkeinonharjoittajana hän saisi itse vastata tekemästään työstä sekä hän pystyisi tarpeen tullen kehittämään yrityksen toimintaa haluamallaan tavalla. Hänelle on myös tärkeää, että hän pääsisi käyttämään ammattitaitoaan vapaasti parhaaksi katsomallaan tavalla eikä hänen tarvitsisi toimia kenenkään alaisena. Lisäksi hän pitää positiivisena asiana sitä, että hän saisi tehdä itse kaikki yritykseen liittyvät päätökset ja vastata asiakassuhteistaan ilman kolmatta osapuolta. Hänen suvussa on myös useita yrittäjiä, joka hänen mielestään vaikuttaa siihen, että oman yrityksen perustaminen tuntuu kiinnostavalta ja hyvältä vaihtoehdolta. Myös sukulaisten positiivinen asenne yrittäjyyttä kohtaan ja heidän omat kokemuksensa ovat edistäneet yrittämisen halua. (Yrittäjäksi aikovan henkilökohtainen tiedoksianto 2013.)

Yrittäjäksi aikovan luonne sekä persoonallisuus myös tukevat hyvin yrittäjäksi ryhtymistä, sillä omasta mielestään hän omaa useita tärkeitä yrittäjämäisiä piirteitä. Yrittäjämäisinä luonteenpiirteinä hän tunnistaa itsessään ainakin oma-alotteisuuden, ahkeruuden, luotettavuuden, rohkeuden, joustavuuden, kekseliäisyyden sekä yhteistyökykyisyyden. Lisäksi hänellä on omasta mielestään erittäin hyvä paineen- ja stressinsietokyky ja usein hän toimiikin jopa paremmin ja tehokkaammin pienen paineen ja stressin alaisena. Hän on myös valmis tekemään pitkiäkin työpäiviä, joita yrittäjältä usein vaaditaan eikä hän pelkää ottaa elämässä riskejä. (Yrittäjäksi aikovan henkilökohtainen tiedoksianto 2013.)

Nämä kaikki asiat yhdessä ovat saaneet hänet kiinnostumaan oman yrityksen perustamisesta. Yrityksen perustamisen pääasiana on hänen mielestään juuri se, että hän saisi toteuttaa omaa ammattiaan ja tehdä juuri niitä töitä, joista hän on kiinnostunut. Lisäksi olisi myös tärkeää, että yritys menestyisi ja hän kykenisi sen avulla turvaamaan oman elantonsa. Työn avulla hän haluaakin selvittää, mitä kaikkea juuri tämän alan yrityksen perustaminen vaatisi ja työn avulla hän voi itse arvioida, onko yrityshanke hänen mielestään kannattava ja onko hän valmis perustamaan oman yrityksen. Työn avulla hän voi myös pohtia omia tulevaisuuden suunnitelmiaan ja miettiä, milloin oman yrityksen perustaminen olisi hänelle itselleen ajankohtaista. (Yrittäjäksi aikovan henkilökohtainen tiedoksianto 2013.)

3 LIIKEIDEA, LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA SEN OSAT

3.1 Liikeidea

Yritystoiminnan syntymiseen tarvitaan ensin idea, jolla kykenee ansaitsemaan rahaa ja voi tehdä jotain mielenkiintoista ja haastavaa. Yritysideasta syntyy vähitellen liikeidea, jota kaikkien yritystoiminnan aloittamista suunnittelevan tulee analysoida tekemällä liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjäksi aikova voi esitellä ideaansa esimerkiksi rahoittajille tai vakuutusyhtiöille, mutta sen lisäksi se on välttämätön yritystoiminnan kehittämisen väline. Etenkin yritystoiminnan aloitusvaiheessa on tärkeää hahmottaa oman yrityksen toiminnot

kokonaisuutena. Lisäksi yrittäksi aikovan tulee selvittää, millä keinoin yritystoiminta saadaan aloitetuksi. Yritystoiminnan kokonaisuuden hahmottamisen apuna voidaan käyttää liikeideamallia. (Raatikainen 2012, 38-39.)

Ensimmäinen vaihe liikeideamallissa on hahmottaa, miksi yritys pitäisi perustaa eli mitä hyötyä siitä olisi asiakkaalle, minkä ongelman se asiakkaalta poistaisi tai minkä tarpeen se asiakkaalta tyydyttäisi. Yrityksen imago rakennetaan asiakaskohderyhmän mukaisesti, joten aloittavan yrittäjän on tiedettävä millaisen kuvan hän haluaa antaa asiakkailleen ja muille sidosryhmilleen. Asiakkaat ja asiakasryhmät tulee selvittää niin, että yrityksessä tiedetään mitä ne ovat ja kuinka ne tavoitetaan. Lisäksi tulee määritellä yrityksen tuotteet tai palvelut, joita asiakkaille tarjotaan. (Raatikainen 2012, 39.) Yrityksen liikeidea on lyhyt kuvaus siitä, miten yritys aikoo tuottaa rahaa. (Alikoski, Viitasalo & Koponen 2009, 34).

Liikeidean ydin piilee siinä, että kaikki yrityksen toiminta, kuten palvelut, henkilöstö ja yrityksen tapa toimia markkinoilla sekä sen tavoitteena oleva ulkoinen kuva asiakkaille ovat tasapainossa keskenään ja viestivät yrityksestä samaa. (Viitala & Jylhä 2004, 65). Lisäksi liikeidean pitää jatkuvasti kehittyä ja uudistua yrityksen perustamisen jälkeenkin. (Alikoski ym. 2009, 34).

3.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen käsikirja, jota tarvitaan menestyvän yritystoiminnan käynnistämiseksi. Liiketoimintasuunnitelma kuvaa yrityksen kaavailtua kaupallista toimintaa. Sen tehtävänä on auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan jäsennetysti perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta sekä menestymisen mahdollisuuksia. (Yritys Suomen www-sivut 2013.) Liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen sekä yrittäjäksi aikovalle, että asiantuntijoille, jotka tarvittaessa arvioivat yrityksen liiketoimintaa liiketoimintasuunnitelman avulla. Lisäksi yrityksen mahdolliset rahoittajat ja starttirahan myöntävä viranomainen edellyttävät lähes aina kirjallisen liiketoimintasuunnitelman päätöksenteon tueksi. Liiketoimintasuunnitelmalla on

tarkoitus näyttää, että yrityksen tuotteella tai palvelulla on todellinen liiketoimintamahdollisuus. (Viitala & Jylhä 2006, 60.)

Liiketoimintasuunnitelma auttaa siis erityisesti liiketoiminnan aloittamisessa ja sen kehittämisessä, mutta lisäksi se auttaa myös hallitsemaan varsinaista liiketoimintaa ja työstämään erilaisia ideoita toteuttamiskelpoisiksi ja tuottaviksi. Jos liiketoimintasuunnitelmaa ei laadita, on ulkopuolisen vaikeaa arvioida yrityksen kannattavuutta, sillä tiedossa ei ole kuinka liikeidea on suunniteltu toteutettavaksi ja millaisista lähtökohdista se on laadittu. (Viitala & Jylhä 2006, 60.)

3.3 Liiketoimintasuunnitelman osat

Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää kaikki ne osa-alueet, mitkä ovat yritykselle oleellisia ja joista yritystoiminnan kannalta on hyötyä tulevaisuudessakin. Jokaisen yritystä perustavan tuleekin laatia liiketoimintasuunnitelma juuri omalle yritykselleen sopivaksi niin, että siinä on käsitelty kaikki omaan alaan liittyvät keskeiset asiat. Liiketoimintasuunnitelma on pääasiassa jäsennelty kuvaus yrityksen liikeideasta, asiakkaista, markkinoista ja niiden mahdollisuuksista, toiminnasta ja toimintaperiaatteista sekä voimavaroista ja niiden kartuttamisesta. Liiketoimintasuunnitelman avulla aloittava yrittäjä selvittää yrityksen lähtökohtatilanteen ja tarkentaa järjestelmällisesti ajatuksiaan yrityksen menestyksen varmistamiseksi. (Viitala & Jylhä 2006, 60-61.)

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvaillaan yrityksen liikeidea eli miten se aikoo tuottaa rahaa. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan myös mitkä ovat yrityksen päämäärät ja tavoitteet sekä millä tavoin ne pyritään saavuttamaan. Liiketoimintasuunnitelmassa on myös hyvä kuvata toimialan markkinatilanne ja sen kehitysnäkymät. Lisäksi suunnitelmassa tulee selvittää keitä yrityksen asiakkaat ovat, miten paljon heitä on, missä he ovat, miten paljon he ostavat ja millaista ostokäyttäytymistä heillä on sekä miten heidät saavutetaan. (Viitala & Jylhä 2006, 61.)

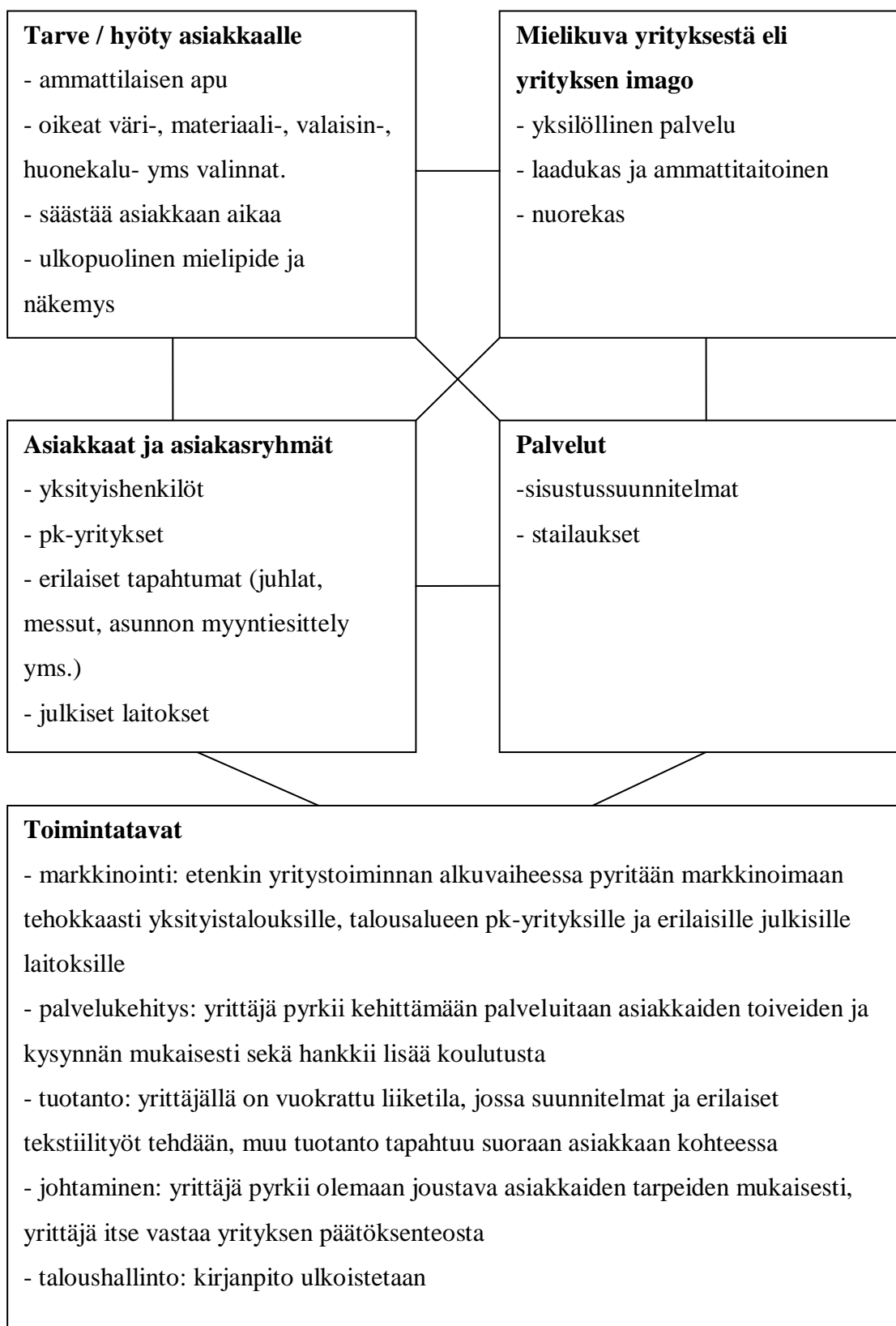
Yksi liiketoimintasuunnitelman tärkeimmistä osista on markkinointisuunnitelma, jossa yksilöidään se, miten asiakkaiden luottamus voitetaan ja miten palveluita

myydään. Markkinointisuunnitelmassa selvitetään myös se, miten markkinointi tullaan yrityksessä järjestämään. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä ottaa huomioon yrityksen riskienhallintasuunnitelma sekä erilaiset ratkaisevat laskelmat, kuten investointi-, käyttöpääoma-, rahoitus-, katetarve- ja tulosenustelaskelmat. (Viitala & Jylhä 2006, 62-63.)

4 SISUSTUSARTESKAANIN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

4.1 Liikeidea

Kuviossa 2 on käsitelty yrityksen liikeidea sen pääpiirteittäin liikeideamallilla, joka toimii hyvänä apuvälineenä yritystoiminnan kokonaisuuden hahmottamisessa. Liikeideamallissa on kuvattuna yrityksen tuottama hyöty asiakkaalle, yrityksen imago, yrityksen asiakkaat ja asiakasryhmät, yrityksen tuottamat palvelut, joita se asiakkailleen tarjoaa sekä sen toimintatavat. Yrityksen toimintatavoista on käsitelty yrityksen markkinointia, palvelukehitystä, tuotantoa, johtamista sekä taloushallintoa.



Kuvio 2. Yrityksen liikeideamalli. (Raatikainen 2012, 39).

Yritys tarjoaa asiakkailleen sisustussuunnitelmia, jotka sisältävät pintamateriaali- ja värisuunnitelmat, tekstiilisuunnitelmat, valaistussuunnitelmat, kalustesuunnitelmat ja kalusteiden suunnittelua esimerkiksi puusepällä teettämistä varten. Sisustussuunnitelman visuaaliset mallinnukset, kuten esimerkiksi pohjakuvat 2D, 3D-kuvat, seinäprojektiot, materiaalinäytteet, tapetti- ja värimallit sekä kaluste-esitteet auttavat asiakasta havainnollistamaan suunnitelman. Sisustussuunnitelmat laaditaan aina asiakkaan omien toiveiden mukaisesti ja ammattilaisen tekemänä se säästää asiakkaan omaa aikaa ja vaivaa. Valmiin sisustussuunnitelman avulla asiakkaalla on mahdollisuus toteuttaa sitä pikkuhiljaa rahan ja ajan puitteissa.

Asiakkaan ei kuitenkaan välttämättä tarvitse ostaa koko talon tai huoneen sisustussuunnitelmaa, vaan asiakkaan on myös mahdollista pyytää apua vain tiettyihin kohteisiin, kuten esimerkiksi värivalintoihin, lattiamateriaalivalintoihin, huonekaluvalintoihin tai tekstiilivalintoihin. Asiakkaan on myös mahdollista ostaa sisustussuunnitelman lisäksi sisustussuunnitelman toteutus, mutta se ei ole kovinkaan tavanomaista ja siitä on neuvoteltava erikseen sisustusartesaanin kanssa.

Sisustussuunnitelman lisäksi yrityksen palveluihin kuuluu stailaus, jossa tilan ilmettä pyritään muuttamaan pienillä asioilla, kuten kalusteiden uudelleensijoittamisella tai uusien kankaiden hankkimisella. Stailaus onkin useimmiten asiakkaan kannalta edullisemmin keinoin toteutettavissa, kuin sisustussuunnitelma. Stailauksella saadaan aikaa nopeasti suuriakin muutoksia ja sen avulla voidaan sisustaa esimerkiksi vuodenajan mukaan, juhlatilaisuuksia varten tai vaikka myyntiesittelyyn.

Yrityksen palvelut on suunnattu niin yksityisille henkilöille kuin yrityksillekin. Sisustussuunnitelmia ja stailausta voidaan tehdä esimerkiksi kodeille, vapaa-ajan asunnoille ja julkisille tiloille. Palveluiden tarkoituksena on tuottaa asiakkaalle kaunis, viihtyisä ja omistajan näköinen koti, edustava ja toimiva julkinen tila tai rento ja mukava vapaa-ajan asunto.

4.2 Yritysmuoto

Yrittäjäksi aikovan tulee valita hänelle itselleen sekä yritykselle sopivin ja mieluisin vaihtoehto useista eri yritysmuodoista. Eri yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö sopivat paremmin yritykselle, jossa on mukana useampia henkilöitä, sillä avoimessa yhtiössä tulee olla vähintään kaksi vastuunalaista yhtiömiestä ja kommandiittiyhtiössä tulee olla vähintään yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. Osakeyhtiö on mahdollista perustaa yksin, mutta se on perustamismuodollisuuksiltaan monimutkaisempi kuin muut edellä mainitut. Lisäksi sen perustamiseksi tarvitaan vähintään 2 500,00 euron osakepääoma ja se soveltuu paremmin keskisuurille ja suurille yrityksille. (Raatikainen 2012, 68-70.)

Yrityksen yritysmuodoksi päädyttiin valitsemaan toiminimi, sillä se on yritysmuodoista sopivin pienimuotoiselle yritystoiminnalle. Lisäksi toiminimen perustaminen on yksinkertaisin tapa ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjäksi aikovan mielestä onkin tärkeää, että yrityksen perustaminen on helppoa ja vaivatonta, jotta pelkästään paperityöt eivät vaadi valtaosaa ajasta. Toiminimi on hänelle myös ennestään tuttu yritysmuoto, joten se tuntui hänestä parhaimmalta mahdolliselta vaihtoehdolta. (Yrittäjäksi aikova henkilökohtainen tiedoksianto 2013.) Toiminimen perustamiseksi ei vaadita kirjallisia sopimuksia. (Raatikainen 2012, 69). Toiminimen perustamiseen riittää perusilmoitus kaupparekisteriin, joka tehdään Patentti- ja rekisterihallituksesta, maistraatista tai paikallisesta rekisteritoimistosta saatavalla lomakkeella. (Yrittäjien www-sivut). Toiminimi voidaan merkitä, mikäli se on lain mukainen ja erottuu selvästi rekisterissä ennestään olevista toiminimistä. Rekisteriviranomaisen on mahdollista antaa ennakkotietoa siitä, onko toiminimi sellainen, että se voidaan hakemuksessa esitellyillä edellytyksillä merkitä rekisteriin. (Finnlexin www-sivut 2013.) Yksityinen elinkeinonharjoittaja on velvollinen tekemään kaupparekisteri-ilmoituksen, jos hän harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, toimii erillisessä liiketilassa tai käyttää muita apulaisia kuin aviopuolisoaan tai perheenjäsentään. (Yrittäjien www-sivut 2013).

Yksityiset elinkeinonharjoittajat jaetaan liikkeenharjoittajiin ja ammatinharjoittajiin. Molemmat yritysmuodot toimivat itsenäisesti ja yrittäjän omaksi hyväksi.

Liikkeenharjoittajat ja ammatinharjoittajat eroavat toisistaan siinä, että liikkeenharjoittaja sijoittaa toimintaansa yleensä enemmän riskinalaista pääomaa ja hänen palveluksessaan on enemmän vierasta työvoimaa kuin ammatinharjoittajalla. Jos elinkeinonharjoittajalla on pysyvä osto- tai myyntipaikka, hänet luetaan aina liikkeenharjoittajaksi. (Verohallinnon www-sivut 2013.) Liiketoimintasuunnitelma laaditaan siis liikkeenharjoittajalle, sillä tarkoituksena on, että yrittäjällä on vakituinen liiketila, josta palveluita tarjotaan asiakkaille.

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjäksi aikova saisi tehdä itse kaikki yritykseen liittyvät päätökset, joten toiminta on joustavaa ja nopeaa. (Raatikainen 2012, 74-75). Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminta perustuukin yrittäjäksi aikovan omaan ammattitaitoon sekä oman osaamisen myymiseen eikä yrityksen perustamiseen tarvita suurta pääomaa. (Alikoski ym. 2009, 46). Yrittäjäksi aikova myös vastaisi kaikista tekemistään sitoumuksista ja sopimuksista kaikella liikeeseen kuuluvalla ja henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Yrittäjien www-sivut 2013). Lisäksi yrittäjäksi aikova voisi halutessaa nostaa yrityksestään rahaa yksityisottoina, eikä yritykselle juurikaan aiheudu kovin suuria sosiaalikuluja. Tässä tapauksessa yrittäjäksi aikova myös maksaisi omat henkilökohtaiset veronsa yritystoiminnasta saatavasta tulosta. (Alikoski ym. 2009, 45.) Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjäksi aikova saisi yrityksen voiton itselleen, mutta toisaalta hän vastaisi myös yrityksen tappiosta. (Raatikainen 2012, 75).

4.3 Markkinat ja kilpailijat

Alaluvussa 4.3.1 käsitellään yrityksen asiakasanalyysiä, jossa kuvaillaan yrityksen asiakkaita ja asiakasryhmiä, joille yrityksen palvelut ovat ensisijaisesti suunnattu. Alaluvussa 4.3.2 käsitellään yrityksen palveluiden hinnoittelua ja sitä mistä ja miten palveluiden hinnat muodostuvat, jotta ne kattavat yrityksen omasta toiminnasta aiheutuvat kulut. Alaluvussa 4.3.3 arvioidaan yrityksen kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia sekä kilpailijoiden määrää. Alaluvussa 4.3.4 käsitellään yrityksen sijaintia ja siihen vaikuttavia erilaisia tekijöitä ja alaluvussa 4.3.5 käsitellään yrityksen markkinointia sekä erilaisia markkinointikeinoja, joita yrityksen on mahdollista hyödyntää saadakseen yritykselle näkyvyyttä.

4.3.1 Asiakasanalyysi

On erittäin tärkeää, että yritys tuntee asiakkaidensa ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä. Tällaisia voivat olla esimerkiksi asiakkaan tarpeet, maksukyky, ostamisen motiivit ja kuluttajien arvostama elämäntyyli, jotkut voivat arvostaa esimerkiksi ekologisia tuotteita ja suosivat niitä. Lisäksi yrityksen on myös pohdittava, miten paljon yrityksen toimintaympäristössä on kysyntää yrityksen palveluille ja voiko kysyntään vaikuttaa. (Alikoski ym. 2009, 22).

Yrityksen asiakkaisiin kuuluvat yritykset, julkiset tilat, liiketilat, toimistot, yksityiset kotitaloudet, kuten kodit ja vapaa-ajan asunnot, koulut, ravintolat ja kahvilat sekä erilaiset tilaisuudet ja juhlat, esimerkiksi häät. Lisäksi palveluita voidaan hyödyntää uudisrakennuksiin ja saneerauskohteisiin sekä näyttely- ja messusuunnitteluihin. Palveluilla voidaan myös tuottaa lisäarvoa asuntoa myydessä sen esittelykuntoon laittamisella. Yrityksen palvelut ovat siis suunnattu varsin laajalle asiakaskunnalle, sillä niitä on mahdollista hyödyntää jokaisen omien tarpeiden mukaisesti.

Yritykset voivat hyödyntää palveluita esimerkiksi erilaisten näyteikkunoiden suunnittelussa, hyllyjen suunnittelussa tai odotustilojen viihtyvyyden parantamisella. Palveluiden avulla myös erilaisista toimistoista tai liiketiloista saadaan juuri kyseisen yrityksen näköiset ja voidaan parantaa työntekijöiden sekä asiakkaiden viihtyvyyttä. Palveluiden avulla asiakkaat säästävät aikaa ja vaivaa sekä myös rahaa, sillä ammattilainen osaa auttaa oikeanlaisissa valinnoissa. Varsinkin aloittavat yrittäjät säästävät rutkasti omaa aikaansa yrityksen perustamisvaiheessa, kun ammattilainen laatii heille valmiin sisustussuunnitelman tai toteuttaa stailauksen heidän liiketilaansa. Samalla he saavat kuitenkin juuri sen mitä haluavat, mutta ammattilaisen avulla päätöstenteko on nopeampaa sekä helpompaa ja he voivat itse keskittyä yrityksen kannalta olennaisempiin asioihin, kuten esimerkiksi omien alkuinvestointiensa hankkimiseen.

Ammattilainen osaa ottaa myös mahdolliset tilan erityistarpeet ja vaatimukset huomioon, kuten esimerkiksi tilan koon. Näin ammattilainen huolehtii, että esimerkiksi väri- tai huonekaluvalinnoilla ei tehdä pienestä tilasta vielä pienemmän näköistä vaan päin vastoin. Sisustusalan ammattilainen osaa myös käyttää

oikeanlaisia värejä ja erilaisia sävyjä ja usein ammattilaisen avulla asiakas uskaltaakin tehdä rohkeampia valintoja.

Yrittäjän markkina-alueella on paljon asiakkaita ja nykyään ihmiset uskaltavatkin pyytämään ammattilaisen apua useammin kuin ennen eikä sitä katsota enää vain rikkaiden käyttämäksi palveluksi. Erityisesti ihmisten kiireinen elämäntyyli on lisännyt runsaasti sisustussuunnittelijoiden käyttöä. Lisäksi siihen on vaikuttanut television erilaiset sisustusohjelmat sekä se, että nykyään ihmisillä on todella runsaasti valinnan varaa esimerkiksi materiaaleissa, kalusteissa ja valaisimissa. (Y-lehden www-sivut 2013.)

4.3.2 Hinnoittelu

Yrityksen palveluiden hinnoittelu on aina varsin haastava tehtävä, sillä kustannusperusteisen hinnoittelun mukaan hinnan on kyettävä kattamaan palvelusta aiheutuvat kustannukset sekä tuotava yritykselle riittävästi voittoa. Hinnan pitää kuitenkin olla myös sellainen, että asiakkaan on mahdollista ostaa palveluita. Hinta luo asiakkaalle mielikuvan yrityksen imagosta ja palveluista, sillä kalliimmalta palvelulta odotetaan aina enemmän kuin edullisemmalta. Hinnoittelussa tärkeintä onkin, että palveluiden hinnat ovat sekä yrityksen, että asiakkaan kannalta sopivan suuruisia. (Alikoski ym. 2009, 56.)

Sisustussuunnittelu- sekä stailauspalvelutyöt veloitetaan tuntiveloituksella, joka on 49,60 €/tunti (arvonlisäveron osuus on 24 % hinnasta eli 9,60 €), mutta isommat urakat voidaan veloittaa urakkapalkalla. Erilaisia hinnoitteluesimerkkejä on kuvattu vielä tarkemmin taulukoissa 10 ja 11, jotka sijaitsevat alaluvussa 4.6.5. Yrityksen palveluiden hinnoittelu perustuu yleiseen toimialan markkinahinnoitteluun. Markkinahinnalla tarkoitetaan yleisesti toteutuvaa kauppahintaa, jossa kysyntä ja tarjonta kohtaavat. (Tilastokeskuksen www-sivut 2013). Tämän tyyppisten palveluiden hinnat markkinoilla vaihtelevat keskimäärin 45 eurosta aina 70 euroon, joten hinnoittelu on varsin kilpailukykyinen, mikä onkin uuden yrityksen kannalta erittäin tärkeää. Jokaisen kohteen työn hinta riippuu pitkälti siitä, miten laaja

sisustus- tai stailaussuunnitelma laaditaan, onko työn kohteena esimerkiksi pelkästään yksi huone vai laaditaanko sisustussuunnitelma koko taloon.

Ensimmäisessä tapaamisessa asiakkaan kanssa sisustusartesaani selvittää asiakkaan toiveet ja tarpeet sekä tutustuu kohteeseen. Tämän perusteella laaditaan tarjous ja kun asiakas on hyväksynyt sisustusartesaanin jättämän tarjouksen alkaa itse suunnittelu. Suunnitelman laatimisen aikana sisustusartesaani pitää tiiviisti yhteyttä asiakkaaseen, tarkentaa asiakkaan toiveita lopputuloksesta ja näyttää asiakkaalle esimerkiksi erilaisia väri-, tapetti- tai kalustemalleja, jotta asiakas saa juuri oman näköisensä lopputuloksen.

4.3.3 Kilpailijoiden arviointi

Sisustussuunnitteluala on lähtenyt kasvamaan Satakunnan alueella tasaisesti 2000 – luvulla. Kuten taulukosta 1 käy ilmi, Satakunnan alueella sisustussuunnittelualan toimipaikkojen lukumäärä on lisääntynyt lähes joka vuosi vuodesta 2007 alkaen. Vuonna 2007 toimipaikkoja on ollut 12 ja vuoteen 2011 mennessä määrä on lisääntynyt kahdeksalla toimipaikalla. Taulukossa on otettu huomioon myös henkilöstön määrä, jonka toimipaikat ovat työllistäneet.

Taulukko 1. Sisustussuunnittelun toimipaikka- ja henkilöstömäärät Satakunnan alueella. (www2.toimialaonline.fi)

Toimipaikkatilastot maakunnittain vuosina 2007-2011		
SATAKUNTA		
74102 Sisustussuunnittelu	Toimipaikat	Henkiköstö
2007	12	11
2008	11	13
2009	13	11
2010	15	10
2011	20	15

Kuten taulukosta 2 käy ilmi, myös Porin alueella sisustussuunnittelualan toimipaikat ovat lisääntyneet tasaista vauhtia vuodesta 2007 alkaen. On myös oletettavaa, että toimipaikkojen lisääntyminen on jatkunut vuonna 2012 ja 2013, sillä vuonna 2013 sisustussuunnittelualan toimipaikkoja internetin mukaan Porin alueella on 17.

Toimipaikkojen lisäksi tässäkin taulukossa on otettu huomioon samalla henkilöstön määrä, jonka toimipaikat työllistävät. Henkilöstön määrä on kasvanut toimipaikkojen lisääntymisen myötä hyvin maltillisesti.

Taulukko 2. Sisustussuunnittelun toimipaikka- ja henkilöstömäärät Porissa. (www2.toimialaonline.fi)

Toimipaikkatilastot kunnittain, muuttujina Vuosi, TOL2008, Kunta ja Toimipaikkatiedot		
PORI		
74102 Sisustussuunnittelu	Toimipaikat	Henkilöstö
2007	3	1
2008	2	...
2009	3	1
2010	5	2
2011	8	4

Yrityksen toiminnan kannalta on tärkeää, että se tietää omat kilpailijansa ja niiden toimintatavat markkinoilla. Kilpailijoidensa toimintaa yritys voi seurata ja ennakoida esimerkiksi seuraamalla kilpailijoiden lehti-ilmoituksia, kyselemällä asiakkailta kilpailijoihin liittyviä kysymyksiä ja laatimalla erilaisia markkina- ja kilpailijatutkimuksia. Lisäksi yrityksen tulisi arvioida kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia, sillä markkinoille ei välttämättä kannata mennä kilpailemaan täysin samoilla palveluilla kilpailijoiden kanssa, jos kilpailijat ovat jo ennestään erittäin vahvoilla. (Alikoski ym. 2009, 23.)

Yrityksen liiketoiminta-alueella kilpailijoita on hieman alle kaksikymmentä. Internetin välityksellä kilpailijoita löytyy yhteensä seitsemäntoista, joilla osalla ei ole yrityksen omia www-sivuja ollenkaan. Erityisen tunnetuksi noussut sisustussuunnittelija Riia Rauhala on varmasti yrityksen yksi kovimpia kilpailijoita. Riia Rauhala on saavuttanut tunnettavuutensa erityisesti erilaisten messujen suunnittelun sekä tv-ohjelmien kautta, lisäksi hänestä on ollut useassa lehdessä erilaisia lehtiartikkeleita.

Lähes kaikki yrityksen kilpailijat ovat pieniä yhden tai kahden ihmisen perustamia yrityksiä, jotka työllistävät pelkästään yrittäjän/yrittäjät. Kilpailuvalttina osalla yrityksistä on kuitenkin tarjolla myös muita palveluita sisustussuunnittelun lisäksi.

Arvela Design tarjoaa asiakkailleen myös mittatilaustöinä tehtyjä taideteoksia, kuten kutsukortteja, hääkaaria ja maalauksia. Sisustus- ja tekstiilisuunnittelu Pipazzu tarjoaa asiakkailleen sisustussuunnittelun ohella sisustustekstiilejä sekä morsiuspukuja. Sisustusverhoomo Wanhat toolit tarjoaa asiakkailleen sisustussuunnittelupalveluita, mutta on kuitenkin pääosin keskittynyt erilaisten verhoilutöiden tekemiseen sekä huonekalujen entisöintiin. Jennifer suunnittelupalvelu tarjoaa asiakkailleen sisustussuunnittelun lisäksi sisustuskutsuja.

Osa yrityksen kilpailijoista ei kuitenkaan harjoita liiketoimintaansa Porin keskustan alueella, vaan heidän liiketilansa sijaitsevat keskustan ulkopuolella, kuten esimerkiksi Ruosniemessä, Pinomäessä, Paratiisimäessä, Käppärässä, Sampolassa ja Herralahdessa. Yrityksellä olisi siis erittäin hyvät mahdollisuudet menestyä suhteessa kilpailijoihin jo yrityksen liiketilan sijainnin perusteella. Yrityksen liiketilan sijaintia käsitellään tarkemmin vielä aluvussa 4.3.4.

Yrityksen kilpailijoiden arvioinnin lisäksi yrityksen olisi hyvä tunnistaa myös oma kilpailuroolinsa. Tällä tarkoitetaan sitä, että yritys itse tietää millaisessa roolissa se toimii suhteessa kilpailijoihinsa. Erilaisten toimintatapojen tunnistaminen auttaa myös tunnistamaan kilpailijoiden käyttäytymistä. Erilaisia yritysten kilpailurooleja ovat markkinajohtaja, haastaja, erikoistuja ja jäljittelijä. Markkinajohtajat ovat tavallisesti markkinoinnin ja tuotekehityksen suunnannäyttäjiä, joilla on hyvä imago ja arvostettu brändi, haastajat ovat hyökkäviä yrityksiä, jotka pyrkivät jatkuvasti kehittämään omaa toimintaansa ja sitä kautta häiritsemään markkinoita, erikoistujat ovat omaperäisiä yrityksiä, joilla on tavallisesti melko pieni asiakaskunta ja ne keskittyvät hyvään laatuun ja palveluun ja jäljittelijät ovat hidasliikkeisiä ja vaarattomia yrityksiä muiden kilpailijoiden kannalta. (Alikoski ym. 2009, 25). Perustettava yritys pyrkii aluksi ärhäkän haastajan rooliin, jota kautta se voisi mahdollisesti saavuttaa jossain vaiheessa markkinajohtajuuden omalla markkina-alueellaan. Yrityksen kannalta on erittäin tärkeää, että se ei ainakaan ajaudu jäljittelijän rooliin, sillä silloin yritystoiminta kärsisi ja yrityksen kannattavuus heikkenisi.

4.3.4 Yrityksen sijainti

Yrittäjäksi aikovan on oltava erittäin huolellinen hankkiessaan yritykselleen toimitilaa, sillä tilan on oltava hyvällä paikalla suhteessa asiakkaisiin. On myös erittäin tärkeää, että toimitila sijaitsee hyvien liikenneväylien läheisyydessä ja että pysäköintipaikkoja on lähellä ja niitä on riittävästi. (Raatikainen 2012, 131.) Yrittäjäksi aikovan mielestä nämä ovat tärkeitä asioita yrityksen menestymisen kannalta ja hän pitää tärkeänä asiana myös sitä, että hänen omat työmatkansa olisivat suhteellisen lyhyitä. (Yrittäjäksi aikovan henkilökohtainen tiedoksianto 2013). Palvelualalla toimivan yrityksen tulee arvioida myös sitä, kuinka paljon sillä on asiakkaita lähiympäristössä ja kuinka usein sen palveluita tarvitaan. (Alikoski ym. 2009, 30). Kun yrityksen palveluita tarvitaan useasti, yrityksen kannattaa valita helposti tavoitettavavissa oleva liiketila, jonka ympäristössä on mahdollisimman paljon yrityksen potentiaalisia asiakkaita.

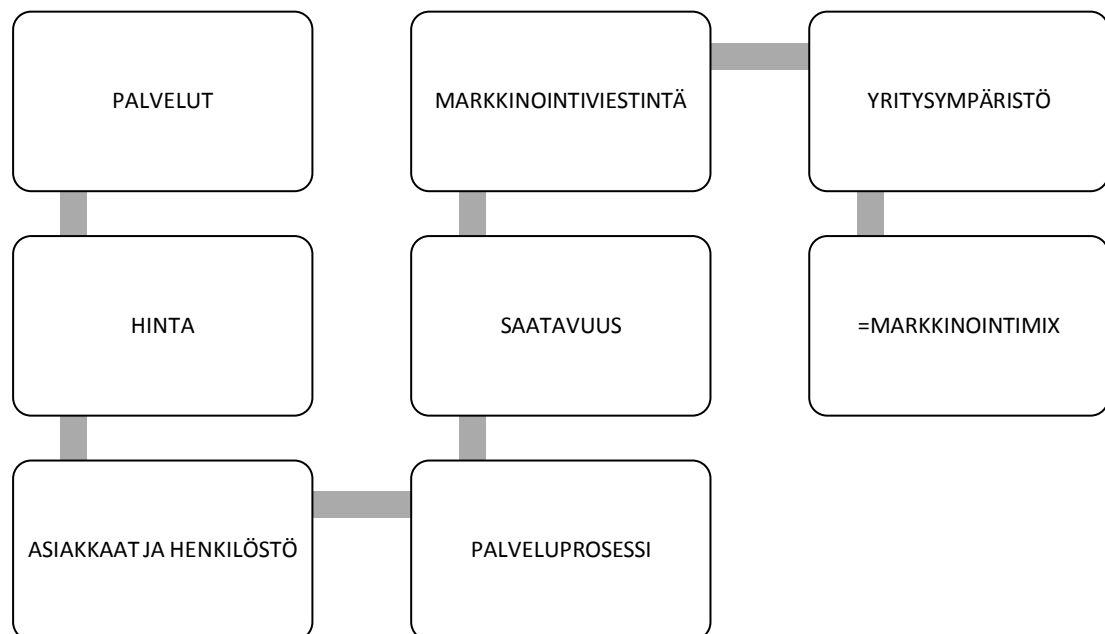
Yrityksen sijaitessa hyvällä ja näkyvällä alueella, jossa ihmiset liikkuvat paljon ja mahdollisia asiakkaita on runsaasti ympärillä, se mahdollistaa jatkuvasti uusien asiakkaiden kiinnostuksen yritykseen. Hyvää sijaintia voidaan pitää myös hyvänä markkinointikeinonakin, jolla yritys saa itselleen näkyvyyttä ja herättää ihmisten kiinnostusta. Markkinointikeinoja käsitellään vielä tarkemmin alaluvussa 4.3.5.

Liiketilan on sovelluttava mahdollisimman hyvin yrittäjäksi aikovan liiketoiminnalle ja sen on oltava riittävän kokoinen, jotta yrityksen palveluita kyetään tuottamaan vaivattomasti asiakkaille. Liiketilaksi on myös hyvä valita sellainen kohde, joka ei tarvitse erityisen suurta ja vaativaa remonttia, ennen liiketoiminnan käynnistämistä. Näin rahaa ja aikaa voidaan säästää merkittävästi jo yritystoiminnan alkuvaiheessa, kun liiketoiminta voidaan käynnistää ilman kalliita ja aikaa vieviä remonteja.

4.3.5 Markkinointi

Markkinointi on yrityksen yksi keskeisimmistä menestystekijöistä ja se myös toteuttaa osaltaan yrityksen liikeideaa. Hyvä markkinointi vaatiikin osaamista ja joissain tapauksissa yrittäjä voi turvautua markkinoinnin asiantuntijoiden apuun.

Markkinoinnin päätavoitteena on yrityksen tunnetuksi tekeminen, positiivisen mielikuvan luominen, asiakassuhteiden luominen, asiakkaiden tarpeiden tyydyttäminen ja yrityksen talouden turvaaminen. Yrityksen toiminnan tueksi onkin laadittava markkinointisuunnitelma ja siihen liittyvät markkinointimateriaalit. Markkinointimateriaaliin voi sisältyä esimerkiksi internetsivut, yritysesitteitä, käyntikortteja ja muita erilaisia lomakkeita. (Alikoski ym. 2009, 51.) Kuviossa 3 onkin kuvattu erilaisia markkinoinnin kilpailukeinoja, joita yrityksen on mahdollista käyttää. Kilpailukeinot muodostavat yhdessä markkinointimixin, joka pitää sisällään yrityksen tuottamat palvelut, palveluiden hinnan, asiakkaat ja henkilöstön, yrityksen palveluprosessin, palveluiden saatavuuden, markkinointiviestinnän ja yritys ympäristön.



Kuvio 3. Markkinoinnin kilpailukeinot. (Raatikainen 2012, 47).

Yritys pyrkii pääasiassa saavuttamaan asiakkaitaan erilaisten markkinointikeinojen avulla. Yritykselle perustetaan hyvät ja laadukkaat www-sivut, josta asiakkaan on helppo saada tietoa yrityksestä. Internetin kautta yritys tavoittaa myös mahdollisia asiakkaita, jotka eivät asu yrityksen liiketoiminta-alueella. Nykyään valtaosa ihmisistä käyttää internetiä etsiessään erilaisia palveluita, yrityksiä tai tietoa, joten se on varmasti yksi yrityksen parhaimmista markkinointikeinoista.

Yrittäjäksi aikovalla on myös tarkoituksena jakaa yrityksen perustamis- sekä alkuvaiheessa erilaisia yritysesitteitä ja käyntikortteja liiketoiminta-alueen kotitalouksille sekä yrityksille ja julkisille tahoille. Tämän lisäksi yrittäjäksi aikova tekee pieniä mainoksia yrityksestä erilaisiin paikallislehtiin, joiden avulla yritys tavoittaa vielä enemmän ihmisiä. Lisäksi yritys saa näkyvyyttä yritykseen tehtävillä ikkunateippauksilla sekä yrittäjäksi aikovan autoon tehtävillä teippauksilla, jotka hän aikoo laittaa. Etenkin auton teippauksilla yritys saa hyvin näkyvyyttä eripuolilla ja kerää näin mahdollisesti uusia asiakkaita.

Asiakkailla on myös useita eri vaihtoehtoja, joilla he voivat ottaa yhteyttä yritykseen. Asiakkaat voivat asioida yrityksen liiketiloissa henkilökohtaisesti, joka on helpoin tapa esimerkiksi yrityksen lähellä asuville. Tämän lisäksi asiakkaat voivat soittaa tai laittaa sähköpostia, joihin yrittäjä pyrkii vastaamaan mahdollisimman nopeasti liikkeen aukioloaikoina. Lisäksi hyvät ja luotettavat asiakassuhteet mahdollistavat yrityksen suosittelun uusille asiakkaille.

4.4 Riskianalyysi ja henkilöstötarve

Yrityksen perustamiseen ja sen toimintaan liittyy aina erilaisia epävarmuustekijöitä ja uhkia, joita ei välttämättä kaikkia voida kokonaan poistaa, mutta erinomaisella suunnittelulla ja varautumisella niitä pystytään hallitsemaan. (Alikoski ym. 2009, 101). Yrityksen riskit jaetaan yleisesti liikeriskeihin, omaisuusvahinkoihin, rikoksiin, keskeytys- ja riippuvuusvahinkoihin, vahingonkorvausvaatimuksiin ja henkiloriskeihin. (Raatikainen 2012, 102).

Liikeriskit voivat liittyä yrityksen kannattavuuden epäonnistumiseen jos esimerkiksi palveluiden kysyntä ja hinnat muuttuvat huomattavasti. Palveluiden kysynnän muutos voi joko kasvaa tai vähentyä. Jos yrityksen palveluiden kysyntä kasvaa kymmenellä prosentilla, kasvu ei tavallisesti aiheuta vielä ongelmia yrityksessä. Mikäli kasvua tulee vielä enemmän, yrityksen rakenteet eivät enää jousa vaan kannattaa miettiä tuleeko yrityksen kapasiteettia kasvattaa, esimerkiksi palkkaamalla lisää henkilökuntaa vai kannattaako yrityksen joustavuutta parantaa alihankintaa lisäämällä. Yrityksen päätöksentekoon vaikuttaa kasvun lisäksi esimerkiksi

kilpailijoiden reaktiot ja arvioidun korkean kysynnän jatkuvuus. (Strang 2000, 51-52.)

Omaisuuksivahinkoja ovat esimerkiksi tulipalo tai vesivahinko. Tulipalon tai vesivahingon sattuessa yrityksen koko liiketoiminta katkeaisi hetkellisesti täysin, sillä tällainen vahinko voisi tuhota koko yrityksen liiketilan sekä yrityksen omaisuuden, jonka liiketila pitää sisällään. Merkittävämpänä menetyksenä olisi yrittäjäksi aikovan tietokone, jossa kaikki töihin liittyvät tiedostot sijaitsevat.

Yrityksen riskejä ovat myös erilaiset yritykseen kohdistuvat rikokset, joita voivat olla esimerkiksi murto, ryöstö, varkaus, tietovarkaus, ilkivalta tai sabotaasi. Erilaisia keskeytys- ja riippuvuusvahinkoja, joita yritykseen voi kohdistua ovat esimerkiksi yrityksen tietokoneen rikkoutuminen, joka aiheuttaa välittömästi yrityksen toiminnan väliaikaisen keskeytymisen. Tietokone on yrittäjän tärkein työkalu palveluiden tuottamiselle, sillä kaikki suunnitelmat laaditaan sillä. Tämän vuoksi tietokone on erittäin tärkeää huoltaa säännöllisesti ja tarpeen tullen vaihtaa kokonaan uuteen. Lisäksi yrittäjän tulee ottaa myös aina varmuuskopioita töistään.

Tämän yrityksen kannalta henkilöriskit ovat ehkä kuitenkin kaikkein suurin riski, sillä varsinkin yrityksen toiminnan alkuvaiheessa yrityksen menestyminen on hyvin pitkälti kiinni yrittäjän omasta motivaatiosta. Yrittäjäksi aikovan tulee olla erittäin sitoutunut yritykseensä, kunnes jalansija markkinoilla on saavutettu. Mikäli yrittäjäksi aikovan motivaatio yritykseen kuihtuu, myös yrityksen toiminta loppuu. (Strang 2000, 31.) Lisäksi yrityksen kaikki tieto-taito keskittyy vain yhteen henkilöön, yrittäjäksi aikovaan itseän. Näin ollen yrittäjäksi aikovan sairastuminen tai tapaturma keskeyttää koko yrityksen toiminnan väliaikaisesti.

Yrityksen on kuitenkin mahdollista varautua erilaisten riskien varalta eri keinoin. Riskeiltä voi suojautua esimerkiksi riskejä välttämällä, pienentämällä, jakamalla, siirtämällä tai jättämällä riskin omalle vastuulle. (Raatikainen 2012, 106.) Lisäksi joissain tapauksissa riski on mahdollista poistaa kokonaan. (Alikoski ym. 2009, 103). Riskien välttämisen avulla yritys voi mahdollisesti suojautua tappioilta. Yrityksen ei esimerkiksi kannata myydä palveluitaan yritykselle tai henkilöille, jonka tiedetään olevan maksuvaikeuksissa. Riskien ennakointi on usein järkevin keino ehkäistä

riskejä ja siitä on yrittäjällekin taloudellista hyötyä, mikäli riskit on ennakoitu oikein. Riskin pienentäminen tarkoittaa sitä, että riskin toteutuessa pyritään mahdollisimman vähäisiin menetyksiin. Esimerkiksi tietokoneen virusturvaohjelman tulee olla jatkuvasti käytössä ja sitä pitää säännöllisesti myös päivittää. Lisäksi yrittäjäksi aikovan tulee ottaa aina tekemistään töistä varmuuskopiot ja säilyttää niitä paikassa, joka on palo- ja murtovarma. Näin yrittäjäksi aikova välttyisi kaksinkertaiselta työltä ja vahingon sattuessa, menetyksiä voidaan pienentää. (Raatikainen 2012, 106.)

Riskin jakamisella tarkoitetaan sitä, että esimerkiksi yrityksen tuotantoyksiköjä voidaan sijoittaa eri paikkoihin. (Raatikainen 2012, 107). Tässä tapauksessa yrittäjäksi aikova voisi jakaa yrityksen riskejä niin, että hänellä on tekemistään töistä kopiot sekä työkoneella, että kotikoneella. Näin ollen riski pienentyy ja riskin sattuessa yrittäjä ei menetä tekemäänsä työtä.

Lisäksi yrityksen riskejä voidaan siirtää kokonaan toiselle osapuolelle. Yritys voi esimerkiksi erilaisin vakuutuksin siirtää vastuun yrityksen riskistä vakuutusyhtiölle. Yhtenä vaihtoehtona on myös, että yrittäjäksi aikova jättää vastuun riskeistä itselleen ja riskin sattuessa hän joutuu itse korvaamaan aiheutuneet vahingot. (Raatikainen 2012, 107.) Riskin poistaminen kokonaan on mahdollista esimerkiksi niin, että yritys vuokraa omat liiketilansa, jolloin liiketilan kunnossapito ja muu hoito jää kokonaan kiinteistön omistajalle. Taulukossa 3 on vielä käsitelty riskianalyysia yrityksen erilaisista riskeistä sekä siitä miten niitä voidaan ennaltaehkäistä ja miten riskeihin on mahdollista varautua erilaisten vakuutusten avulla.

Taulukko 3. Yrityksen riskit ja niihin varautuminen.

Riskianalyysi		
Riski	Toimenpide	Vakuutus
1. Liikeriskit		
Palvelun menekin vaihtelu Kilpailijoiden toiminta	Mainonnan lisäys Seuranta	
2. Omaisuusvahingot		
Tulipalo Vesivahinko	Sammutusvälineet Kuntotarkastukset	Liiketilavakuutus Liiketilavakuutus
3. Rikokset		
Murto	Hälytysjärjestelmä	Omaisuusvakuutus
Ryöstö	Hälytysjärjestelmä	Omaisuusvakuutus
Varkaus	Hälytysjärjestelmä	Omaisuusvakuutus
Tietovarkaus	Hälytysjärjestelmä	Omaisuusvakuutus
Ilkivalta	Hälytysjärjestelmä	Omaisuusvakuutus
Sabotaasi	Hälytysjärjestelmä	Omaisuusvakuutus
4. Keskeytys- ja riippuvuusvahingot		
Tietokonevika	Huolto	Keskeytysvakuutus
5. Henkilöriskit		
Sairaus		
Tapaturma	Huolellisuus	Tapaturmavakuutus
Avainhenkilöön kohdistuvat riskit		

4.5 Rahoituksen järjestäminen

Yrityksen perustamiseksi yrittäjä tarvitsee rahaa noin 20 000 euroa, jonka perustelut selviävät paremmin alaluvusta 4.6.1, jossa käsitellään yrityksen investointilaskelma sekä alaluvusta 4.6.2, jossa käsitellään yrityksen käyttöpääoman tarvetta. Yrittäjäksi aikovan on tarkoitus rahoittaa toimintaansa omilla säästöillään 7 000 euroa ja omaisuudellaan 10 000 euron arvosta, josta tietokoneen osuus on 2 000 euroa ja auton osuus on 8 000 euroa. Yrittäjäksi aikovan tulee viedä auto yrityksen kirjanpitoon, sillä sen pääasiallinen käyttö aiheutuu elinkeinotoiminnasta. Käytön katsotaan olevan pääasiallista, kun yli puolet sen ajoista ovat elinkeinotoiminnan ajoa. Satunnaiset vaihtelut vuosittain eivät tarkoita, että auton kirjanpidollista käsittelyä olisi välittömästi muutettava. Kun auto kuuluu yrityksen kirjanpitoon, myös kaikki autosta aiheutuvat kulut rasittavat elinkeinotoiminnan tulosta ja tällöin yksityisajojen osuus tulee vähentää yrityksen kuluista veroilmoituksella. (Yrittäjien www-sivut 2013.) Yksityisajoiksi katsotaan kodin ja työpaikan väliset matkat ja

luotettavimmin ne voidaan osoittaa pitämällä ajopäiväkirjaa, josta käy ilmi kaikki elinkeinotoimintaan sisältyvät ajot. Mikäli ajopäiväkirjaa ei ole pidetty, on jälkeenpäin erittäin vaikeaa todistaa, missä autolla on ajettu ja mihin matka on liittynyt. (Veronmaksajien www-sivut 2013.)

Omien säästöjen ja omaisuuden lisäksi yrittäjäksi aikova rahoittaa yritystoimintansa aloittamista Finnveran pienlainalla 15 000 euroa. Näin ollen yrityksellä on yrityksen perustamista varten 22 000 euroa, johon on otettu mukaan pieni varaus yllättäviä kustannuksia varten. Yrityksen rahoituksen järjestäminen on vielä eritelty taulukossa 4.

Taulukko 4. Yrityksen rahoituksen järjestäminen liiketoiminnan aloittamiseksi. (Raatikainen 2012, 193).

Oma rahoitus	Oma sijoitus rahana	7 000 €
	Oma sijoitus omaisuutena	
	-auto	8 000 €
	-tietokone	2 000 €
	Yhteensä	17 000 €
Ulkopuolinen rahoitus	Pitkäaikaiset lainat, finnvera pienlaina	15 000 €
Rahoitus yhteensä	Rahana 22 000 €, omaisuutena 10 000 €	32 000 €

Pienlaina on tarkoitettu juuri toimintansa aloittavan tai jo toimivan pienen yrityksen toiminnan rahoittamiseen. Pienlainaa voi hakea yritys, jossa työskentelee enintään viisi henkilöä tai jossa yrityksen perustaja työllistää itsensä. Laina on tarkoitettu yrityksen liiketoimintaan liittyviin kone- ja laiteinvestointeihin, käyttöpääomatarpeisiin tai muihin toiminnan aloittamis- ja laajennushankkeisiin tai yrityksen kehittämiseen. Finnveran pienlainan takaisinmaksuaika on yleensä viisi vuotta. Lainan korko on kiinteä EB6 + 1,75 %, joka on Finnveran takausprovisio takauksen määrästä. (Finnveran www-sivut 2013).

Finnveran lainan hakeminen on erinomainen vaihtoehto, mikäli yrityksellä ei esimerkiksi ole riittäviä vakuuksia pankkilainan saamiseen. Finnveran rahoituspäätökset perustuvat pitkälti arvioihin yrityksen mahdollisuuksista menestyä markkinoilla. Ennen rahoituspäätöstä Finnvera arvioi myös yrityksen tavoitteita, kehittämissuunnitelmia, yrittäjäksi aikovan koulutusta ja kokemusta, toimialan

yleistä markkinatilannetta sekä yrityksen liiketoiminta-alueen kilpailutilannetta. Lisäksi ennen rahoituspäätöstä arvioidaan myös yrityksen liiketoiminnan tarvitseman kokonaisrahoituksen riittävyttä. Finnveran lainan saamisen edellytyksenä on, että yrityksen liiketoiminta olisi kannattavaa. Toiminimen haltija vastaa aina lainastaan henkilökohtaisesti, joten erinäisiä vakuuksia Finnveran lainan saamiselle ei vaadita. (Finnveran www-sivut 2013.)

Taulukossa 5 on laskettu yrityksen pienlainan kuukausilyhennyserät. Taulukossa on huomioitu myös erikseen lainan lyhennys, joka on 250 euroa kuukaudessa ja sen korko, joka pienenee aina lainan pääoman pienentyessä. Lisäksi taulukkoon on vielä laskettu lainan jäljellä oleva määrä jokaiselta kuukaudelta. Ensimmäisen toimintavuoden aikana lainan lyhennyksiä ja lainan korkoja maksettaisiin siis yhteensä 6 443 euroa ja näin ollen lainaa jäisi vielä maksettavaksi 12 250 euroa.

Taulukko 5. Yrityksen lainan lyhennystaulukko.

Kuukausi	Lainan lyhennys	Lainaa jäljellä	Korko	Lainan lyhennys yhteensä / kk
1	250 €	15 000 €	316 €	566 €
2	250 €	14 750 €	311 €	561 €
3	250 €	14 500 €	305 €	555 €
4	250 €	14 250 €	300 €	550 €
5	250 €	14 000 €	295 €	545 €
6	250 €	13 750 €	290 €	540 €
7	250 €	13 500 €	284 €	534 €
8	250 €	13 250 €	279 €	529 €
9	250 €	13 000 €	274 €	524 €
10	250 €	12 750 €	269 €	519 €
11	250 €	12 500 €	263 €	513 €
12	250 €	12 250 €	258 €	508 €
			3 443 €	6 443 €

Yrittäjäksi aikovalla on myös mahdollisuus hakea starttirahaa, joka on työ- ja elinkeinotoimiston myöntämä ja se on tarkoitettu aloittavalle yrittäjälle tueksi yrityksen perustamisvaiheessa, joten yrittäjäksi aikovan kannattaa ehdottomasti käyttää hyöty edukseen ja laittaa hakemus starttirahan saamiseksi. Starttiraha on tarkoitettu turvaamaan yrittäjän toimeentulo yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen aikana, mutta kuitenkin enintään 18 kuukaudeksi. Starttiraha muodostuu perustuesta ja lisäosasta. Perustuen suuruus vuonna 2013 on 32,46 €/pv.

Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain, mutta se on enintään 60 % perustuesta. (Työ- ja elinkeinotoimiston www-sivut 2013.)

4.6 Laskelmat

Seuraavat alaluvut käsittelevät yrityksen tärkeimpiä ja keskeisimpiä laskelmia. Kaikki laskelmissa esitetyt luvut sisältävät arvonnäköalaveron osuuden. Ensimmäisenä alaluvussa 4.6.1 käsitellään investointilaskelmaa, josta selviää kuinka paljon yritystoiminnan aloitusvaiheessa tarvitaan rahaa yrityksen toiminnan kannalta välttämättömien koneiden, laitteiden ja toimitilojen hankintaan eli käyttöomaisuuteen. (Raatikainen 2012, 131). Alaluvussa 4.6.2 käsitellään yrityksen käyttöpääoman tarvelaskelmaa. Käyttöpääoman tarvelaskelmasta käy ilmi, miten paljon yrityksen toiminnan aloittamiseksi on varattava rahaa, jotta kaikki yrityksen kulut saadaan katettua. Käyttöpääoman tarve on hyvä pyrkiä ennakoimaan yrityksen toimialasta riippuen kahdelle tai kolmelle ensimmäiselle toimintakuukaudelle. Lisäksi yrittäjällä tulee myös olla käteisvaroja, joilla voidaan kustantaa yllättäviä menoja. (Raatikainen 2012, 133.)

Alaluvussa 4.6.3 käsitellään yrityksen rahoituslaskelmaa, joka kertoo yrittäjäksi aikovalle yritysideoita toteuttamisen hinnan ja sen avulla voidaan myös varmistaa rahan riittävyys yritystoiminnan alussa. Alaluvussa 4.6.4 puolestaan käsitellään yrityksen katetarpeen laskelmaa, jossa lasketaan, minkä verran yrityksen on vähintään ensimmäisen toimintavuoden aikana tuotettava rahaa, jotta kaikki kulut saadaan katettua. Viimeisenä laskelmana, alaluvussa 4.6.5, käsitellään yrityksen ensimmäisen vuoden tulosenuste.

4.6.1 Investointilaskelma

Ennen liiketoiminnan käynnistämistä yrittäjän pitää tehdä erilaisia hankintoja, jotta hän pystyy tuottamaan palveluitaan asiakkaille. Liiketilan muutostöille on varattu 1 000 euroa, sillä liiketila, jota yritykselle on valmiiksi katsottu on pääosin hyvässä kunnossa ja se soveltuu yrityksen liiketoiminnalle hyvin, joten se ei tarvitse suuria muutoksia. Yrittäjäksi aikova kuitenkin haluaa, että liiketilan sisustuksesta ja

stailauksesta on nähtävillä hänen ammattitaitonsa ja että se kuvaa hänen persoonallisuuttaan sekä antaa hyvän vaikutelman asiakkaille.

Liiketilaan on myös hankittava erilaisia toimistokalusteita, kuten työpöytä, työtuoli, istumapaikkoja asiakkaille sekä säilytystilaa, jossa yrittäjäksi aikova voi säilyttää papereita ja erilaisia tarvikkeita. Näiden toimistokalusteiden hinnaksi on laskettu 881 euroa. Lisäksi liiketilaan on varattu rahaa valaistukseen, piensäilytykseen ja erilaisiin sisustustarvikkeisiin 500 euroa. Näiden kalusteiden lisäksi yrittäjäksi aikova tarvitsee myös tapetointipöydän, ompelukonepöydän sekä pöytätilaa esimerkiksi kankaiden käsittelyyn, jotta stailausten toteuttaminen olisi helpompaa. Muiden kalusteiden hinnaksi on laskelmassa arvioitu 142 euroa.

Varsinaisten palveluiden tuottamiseen yrittäjäksi aikovan on hankittava erilaisia ohjelmistoja, kuten InteriCAD T5 – 3D mallinnus ja Intericad – CAD ylläpito. InteriCAD T5 - 3D mallinnuksen avulla yrittäjäksi aikova pystyy luomaan mittatarkat 2D- ja 3D- kuvat ja animaatiot, jotta asiakas ymmärtää suunnitelmat paremmin ja näkee ne ”todellisuudessa”. InteriCAD T5 – 3D mallinnus maksaa 2 800 euroa ja sen ylläpitäminen maksaa 395 euroa vuodessa. Intericad – CAD ylläpitoon sisältyvät ohjelmistopäivitys, online-valmennus ja lisäkirjastot, jotka sisältävät lukuisia erilaisia malleja.

Stailausta varten erilaisten tekstiilien ompelemiseen yrittäjäksi aikova tarvitsee ompelukoneen ja saumurin, joiden hinta yhteensä on 1 825 euroa. Laskelmassa on myös otettu huomioon yrittäjäksi aikovan tarvitsema työpuhelin, johon on varattu 500 euroa sekä Applen iPad, jonka hinta on 443 euroa. Näin ollen yrityksen kaikkien investointien yhteishinnaksi tulee 8 485 euroa. Yrityksen kaikki investoinnit on vielä eritelty taulukossa 6 ja lisäksi siinä on myös huomioitu 10 %:n kustannusylitysvaraus, jonka avulla voidaan varautua mahdollisiin yllättäviin menoihin, joita ei etukäteen osata ottaa huomioon.

Taulukko 6. Yrityksen investointilaskelma. (Raatikainen 2012, 194).

Investointilaskelma		Euroa
Liiketilat	Liiketilän muutostyöt	1 000 €
Koneet ja laitteet	Puhelin	500 €
	Ohjelmistot	
	InteriCAD T5 - 3D mallinnus	2 800 €
	Intericad - CAD, ylläpito	395 €
	Apple iPad	443 €
	Pfaff Coverlock 4.0 Saumuri	1 060 €
	Pfaff Ambition 1.5 ompelukone	765 €
Toimistokalusteet	Markus - työtuoli	179 €
	Patrik - vierastuoli x 2	218 €
	Bestå - työpöytä	69 €
	Bestå - säilytyskokonaisuus	415 €
Muut kalusteet	Tapetointipöytä	40 €
	Ompelupöytä (vika amon)	50 €
	Pöytä kankaiden käsittelyyn (vika amon)	52 €
Toimistotarvikkeet	Valaistus	150 €
	Piensäilytys	100 €
	Sisustustarvikkeet	250 €
Yhteensä		8 485 €
	Kustannusylitysvaraus 10 %	848 €
Investoinnit yhteensä		9 333 €

4.6.2 Käyttöpääomalaskelma

Käyttöpääoman tarvelaskelma on laadittu tässä työssä yrityksen kahdelle ensimmäiselle toimintakuukaudelle. Ensimmäisenä laskelmassa on huomioitu yrityksen perustamiskulut, jotka aiheutuvat toiminimen rekisteröinnistä, joka yrittäjäksi aikovan tulee maksaa ennen perustamisilmoituksen lähettämistä. Yrityksen perustamiskulut ovat 105 euroa.

Markkinointikuluja yritykselle kertyy yhteensä 831 euroa, johon on laskettu liiketilän ikkunateippaukset, yritysesitteet, käyntikortit sekä muu mainosmateriaali, joka pitää sisällään esimerkiksi erilaiset lehti-ilmoitukset. Lisäksi yrittäjäksi aikova laittaa autoon teippaukset. Etenkin yrityksen alkuvaiheessa on erittäin tärkeää saada yritykselle näkyvyyttä ja tuoda se asiakkaiden tietoisuuteen. Tämän vuoksi yrittäjäksi

aikova panostaakin markkinointiin reilusti, jotta liiketoiminta ei kärsisi sen vuoksi, että mahdolliset asiakkaat eivät ole tietoisia yrityksestä.

Lisäksi laskelmassa on huomioitu muut yritykselle aiheutuvat kulut, kuten vuokratulot 1 700 euroa, vuokravakuus 850 euroa ja kirjanpitokulut 150 euroa sekä yleiskustannukset, joihin sisältyvät yrityksen vakuutukset 60 euroa, auton vakuutus 176 euroa, auton bensakulut 320 euroa puhelinkulut 40 euroa, sähkö 50 euroa, tietoliikenne 30 euroa, toimistokulut 80 euroa, käteiskassa 200 euroa ja muut kulut 150 euroa.

Laskelmassa on myös otettu huomioon YEL-vakuutus, joka yrittäjäksi aikovan tulee ottaa saadakseen työeläketurvan itselleen. YEL-vakuutus tulee tehdä kuuden kuukauden sisällä YEL-toiminnan alkamisesta. YEL-maksun alennus aloittavalle yrittäjälle on muuttunut 1.1.2013 ja uusi alennusprosentti on 22 %. Alennuksen saavat kaikki, jotka aloittavat YEL:n mukaisen yrittäjätoiminnan ensimmäisen kerran lain voimaantulon jälkeen. (Yrittäjien www-sivut 2013.)

YEL-vakuutusmaksu määräytyy yrittäjäksi aikovan vakuutettavan työtulon perusteella, joka on 2 000 euroa kuukaudessa eli 24 000 euroa vuodessa. Vuonna 2013 YEL-vakuutusmaksu alle 53-vuotiaalta on 22,50 prosenttia työtulosta ja 53 vuoden iän täyttymisen jälkeen maksu nousee 23,85 prosenttiin. YEL-työtulon alaraja on 7 303,99 euroa vuodessa, joka yrittäjäksi aikovalla täyttyy. Yrittäjäksi aikovan tehdessä vakuutus sopimusta, YEL-työtulosta sovitaan yhdessä vakuutusyhtiön kanssa. Työtulo määritellään tavallisesti niin, että se vastaa todellisuudessa yrittäjäksi aikovan työpanosta. Laskentaperusteen apuna voidaan käyttää esimerkiksi alalle ominaista keskimääräistä ansiota tai yrittäjäksi aikovan itsensä ilmoittamaa työtulosta. (Yrittäjien www-sivut 2013.) Tässä tapauksessa yrittäjäksi aikova maksaisi siis YEL-vakuutusta kahdelta ensimmäiseltä kuukaudelta 702 euroa, alennusprosentti huomioituna.

Yrittäjäksi aikovan on mahdollista maksaa jonakin vuonna suurempaa YEL-vakuutusmaksua ja näin parantaa kyseiseltä vuodelta kertyvää eläkettään. Lisämaksun suuruus voi olla 10-100 % vahvistetun työtulon perusteella lasketusta vuotuisesta vakuutusmaksusta. Vastaavasti yrittäjäksi aikovalla on mahdollisuus

jonakin vuonna myös maksaa YEL-vakuutusmaksuaan 10-20 % vähemmän, mutta tästä on ilmoitettava vakuutusyhtiölle kirjallisesti. (Yrittäjien www-sivut.)

Taulukossa 7 on eritelty kaikki yrityksen kulut sen kahdelta ensimmäiseltä toimintakuukaudelta. Lisäksi laskelmassa on otettu vielä huomioon 10 prosentin kustannusylitysvaraus, jolla voidaan varautua yllättäviin menoihin.

Taulukko 7. Yrityksen käyttöpääoman tarvelaskelma kahdelle ensimmäiselle toimintakuukaudelle. (Raatikainen 2012, 195).

Käyttöpääoman tarvelaskelma		
Laskelma pohjautuu 2 ensimmäiselle kuukaudelle		
Yrityksen perustamiskulut	Toiminimen rekisteröinti	105 €
Markkinointi	Ikkunateippaukset	250 €
	Yritysesite 500 kpl	321 €
	Käyntikortit 500 kpl	110 €
	Muu mainosmateriaali	150 €
Vuokrat	Liiketilän vuokra 2 kuukaudelta	1 700 €
	Vuokravakuus 1 kuukaudelta	850 €
Kirjanpitokulut		150 €
Yksityisotot	Yrittäjälle (palkkatulo 24 000 €/v)	4 000 €
Yrittäjän lakisääteiset vakuutukset	YEL 22,50 %	900 €
	- 22 % alennus	198 €
	Muut lakisääteiset vakuutukset	20 €
Yleiskustannukset 2 kuukaudelta	Yrityksen vakuutukset	60 €
	Auton vakuutus	176 €
	Auton bensakulut	240 €
	Puhelin	40 €
	Sähkö	50 €
	Tietoliikenne	30 €
	Toimistokulut	80 €
	Käteiskassa	200 €
	Muut	150 €
Yhteensä		9 384 €
	Kustannusylitysvaraus 10 %	938 €
Käyttöpääoma yhteensä		10 323 €

4.6.3 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelmassa lasketaan investoinnit ja käyttöpääoman tarve yhteen. Tämän yrityksen perustaminen maksaisi siis yrittäjälle 19 656 €. Taulukossa 8 on vielä eritelty yrityksen investointeihin sekä käyttöpääomaan tarvittavat rahamäärät. Lisäksi siinä on huomioitu 10 %:n kustannusylitysvaraus.

Taulukko 8. Yrityksen rahoituslaskelma liiketoiminnan aloittamiseksi. (Raatikainen 2012, 196).

Investoinnit	8 485 €
Käyttöpääoma	9 384 €
Kustannusylitysvaraus 10 %	1 787 €
Rahan tarve yhteensä	19 656 €

4.6.4 Katetarpeen laskelma

Laskelmassa on otettu ensimmäisenä huomioon lainan lyhennykset, joita maksetaan ensimmäisenä vuonna yhteensä 3 000 euroa sekä lainan korot, joita maksetaan yhteensä 3 443 euroa. Näin ollen pelkästään yrityksen lainanlyhennyksiin menee ensimmäisen vuoden aikana 6 443 euroa, joka on yrityksen käyttökattotarve.

Käyttökattotarpeeseen lisätään vielä liiketilan vuokrat, joita maksetaan ensimmäisenä vuonna yhteensä 10 200 euroa. Lisäksi käyttökattotarpeeseen lisätään yrittäjäksi aikovan yksityisötöt, joita kertyy 24 000 euroa, YEL-maksut, joita yrittäjäksi aikova maksaa yhteensä 4 212 euroa, muut lakisääteiset vakuutukset 120 euroa sekä yrityksen kiinteät kulut, joita ovat markkinointikulut 881 euroa, yrityksen vakuutukset 360 euroa, yrittäjäksi aikovan autovakuutus 1057 euroa, auton huolto 350 euroa, auton bensakulut 1 920 euroa, auton katsastus 70 euroa, puhelinkulut 240 euroa, sähkö 300 euroa, tietoliikennekulut, 180 euroa, toimistokulut 480 euroa, käteiskassa 2 400 euroa, kirjanpito- ja muut kulut 1 800 euroa sekä muut kulut 1 000 euroa. Kaiken kaikkiaan yrityksen myyntikattotarve on siis 56 013 euroa. Nämä kaikki yrityksen kulut, jotka sen tulisi kyetä ensimmäisenä toimintavuotenaan kattamaan, ovat vielä eritelty taulukossa 9.

Taulukko 9. Yrityksen katetarpeen laskelma ensimmäiselle toimintavuodelle.
(Raatikainen 2012, 197).

Myyntikatetarvelaskelma		
Ensimmäinen toimintavuosi		
Minimitulostavoite		+/- 0
Lainojen lyhennykset (250,00 €/kk)		3 000 €
Rahoitustulostarve		3 000 €
Lainojen korot EB6 0,356 + 1,75 %		3 443 €
Käyttökatarve		6 443 €
Vuokrat		10 200 €
Yksityisöt		24 000 €
YEL		5 400 €
- 22 % alennus		1 188 €
Muut lakisääteiset vakuutukset		120 €
Muut kiinteät kulut	Markkinointi	881 €
	Yrityksen vakuutukset	360 €
	Auton vakuutus	1 057 €
	Auton huolto	350 €
	Auton bensakulut	1 920 €
	Auton katsastus	70 €
	Puhelin	240 €
	Sähkö	300 €
	Tietoliikennekulut	180 €
	Toimistokulut	480 €
	Käteiskassa	2 400 €
	Kirjanpito	1 800 €
	Muut	1 000 €
Muut kiinteät kulut yhteensä		11 038 €
Myyntikatetarve		56 013 €

4.6.5 Tulosenuste

Tulosenuste on laadittu yrityksen ensimmäiselle toimintavuodelle. Yrityksen myyntituloja on kuvattu taulukossa 10 ja taulukossa 11. Taulukossa 10 on kuvattu sisustussuunnitelmista syntyviä myyntituloja. Sisustussuunnitelmat on jaettu kolmeen ryhmään, joista ensimmäisessä on laskettu väri- ja pintamateriaalisuunnitelmista saadut myyntitulot, toisessa on laskettu kokonaisvaltaisten sisustussuunnitelmien tuottamat myyntitulot ja kolmannessa on sisustusartesaanin ideakäynnit, jolloin asiakas voi kysellä ammattilaisen neuvoja

erilaisiin tarpeisiinsa, kuten väri- tai tekstiilien valintaan. Sisustussuunnitelmista syntyy yritykselle myyntituloja yhteensä 53 810 euroa.

Taulukossa 11 on kuvattu stailauksesta syntyviä myyntituloja. Stailauspalvelut on jaettu kahteen pääryhmään, joista ensimmäinen on kokonaisvaltainen stailaussuunnittelu ja toinen on pintaremontit. Stailauksesta syntyy yritykselle myyntituloja 24 707 euroa. Arviot yrityksen myyntituloista on laadittu yhdessä yrittäjäksi aikovan kanssa arvioiden. Yrityksen myyntitulot ovat siis ensimmäiseltä vuodelta yhteensä 77 880 euroa, joka näkyy taulukossa 12.

Taulukko 10. Yrityksen myyntitulot sisustussuunnitelmista.

SISUSTUSSUUNNITELMAT			
Väri- ja pintamateriaalisuunnittelu	Hinta	Määrä	Yhteensä
1 h + k	215 €	4	860 €
2 h + k	410 €	12	4 920 €
3 h + k	515 €	14	7 210 €
4 h + k	620 €	7	4 340 €
150 m2 omakotitalo	825-1100 €	6	4 950 €
Kokonaisvaltainen sisustussuunnittelu			
Olohuone	550 €	25	13 750 €
Muut huoneet	440 €	37	16 280 €
Sisustusartesaanin ideakäynti			
2 h	100 €	15	1 500 €
Yhteensä			53 810 €

Taulukko 11. Yrityksen myyntitulot stailauspalveluista.

STAILAUS			
Kokonaisvaltainen stailaussuunnittelu	Hinta	Määrä	Yhteensä
Olohuone	350 €	29	10 150 €
Muut huoneet	300 €	33	9 900 €
Pintaremontit			
Huoneen maalaaminen	150-300 €	16	2400
Tapetointi	45 € / rulla	36	1620
Yhteensä			24 070 €

Myyntitulojen lisäksi tulossuunnitelmassa on huomioitu mahdolliset alennukset, jotka ovat kilpailutilanteessa hyödyllisiä. Alennuksia on laskettu yhteensä 2 prosenttia eli 1 536 euroa myyntituloista. Näin ollen yrityksen liikevaihto ja myyntikate ovat ensimmäisenä vuonna 76 332 euroa.

Yrityksen myyntikatteesta kuitenkin vähennetään vielä kaikki yrityksen kiinteät kulut, joita ovat yrittäjäksi aikovan yksityisötöt, YEL + muut vakuutukset, liiketilan vuokra, markkinointiin varattu pieni budjetti, yrityksen ja auton vakuutus, auton huolto, katsastus ja bensakulut, puhelinkulut, sähkö, toimistokulut, tietoliikenne, käteiskassa, kirjanpito sekä mahdolliset muut kulut. Kiinteitä kuluja yrityksellä on yhteensä 25 659 euroa, joten yrityksen käyttökatteeksi jää 50 663 euroa.

Käyttökatteesta vähennetään vielä yrityksen lainojen korot, jotka ovat yhteensä 3 443 euroa. Tästä saadaan rahoitustulos, joka on 47 220 euroa. Rahoitustuloksesta vähennetään vielä yrityksen lainojen lyhennykset, joita yritys maksaa 3 000 euroa ja saadaan yrityksen toiminnallinen nettotulos ennen veroja, joka on 44 220 euroa. Yrityksen tulosenustetta on vielä kuvattu taulukossa 12, jossa on vähennetty yrityksen myyntituloista kaikki yrityksen kulut.

Taulukko 12. Yrityksen tulossuunnitelma sen ensimmäiselle toimintavuodelle.
(Raatikainen 2012, 199).

Tulossuunnitelma		
1. Toimintavuodelle		€
Myyntitulot		77 880 €
- alennukset (kilpailutilannevaraus 2 %)		1 558 €
LIKEVAIHTO		76 322 €
MYYNTIKATE		76 322 €
Kiinteät kulut	YEL + muut vakuutukset	4 332 €
	Vuokrat	10 200 €
	Markkinointi	881 €
	Vakuutukset (yritys ja auto)	1 506 €
	Auton huolto	350 €
	Auton katsastus	70 €
	Auton bensakulut	1 920 €
	Puhelin	240 €
	Sähkö	300 €
	Toimistokulut	480 €
	Tietoliikenne	180 €
	Käteiskassa	2 400 €
	Kirjanpito	1 800 €
	Muut	1 000 €
Kiinteät kulut yhteensä		25 659 €
KÄYTTÖKATE		50 663 €
- Korot ja muut rahoituskulut		3 443 €
RAHOITUSTULOS		47 220 €
- Lainojen lyhennykset		3 000 €
TOIMINNALLINEN NETTOTULOS		44 220 €
TULOS (ennen veroja)		44 220 €

4.7 Yrityksen verotus

Yrityksen verotettavan tulon ja varallisuuden perusteella määräytyy välittömät verot, joita maksetaan valtiolle, kunnalle ja seurakunnalle. (Mäkinen & Söderström 2006, 132). Verotettavalla tulolla tarkoitetaan veronalaisten tulojen ja vähennyskelpoisten menojen erotusta. Verotusmenettelyssä yrittäjäksi aikovan tulee noudattaa lakia verotusmenettelystä, joka sisältää säännökset ilmoitusvelvollisuudesta, verotuksen toimittamisesta sekä ennakon käyttämisestä. (Finnlexin www-sivut 2013.)

4.7.1 Välitön verotus

Tulosennusteessa ei ole vielä huomioitu veroja, mutta yksityistä elinkeinonharjoittajaa verotetaan samalla tavalla kuin luonnollista henkilöä hänen kaikkien ansio- ja pääomatulojen perusteella. Pääomatuloa elinkeinotulosta on elinkeinotoimintaan kuuluvalla nettovarallisuudelle laskettu 20 %:n tuotto ja sen ylittävä osa verotetaan ansiotulona. Lisäksi pienen yrityksen on myös mahdollista vaatia pääomatulo-osuudeksi vain 10 % tai 0 % nettovarallisuudesta. (Verohallinnon www-sivut 2013). Pääomatulo-osuuden laskentaperusteena käytettävä nettovarallisuus lasketaan aina verovuotta edeltäneen verovuoden päättyessä olleiden varojen ja velkojen erotuksena. (Tomperi 2009, 29.) Sinä vuonna, kun elinkeinotoiminnan harjoittaminen on aloitettu, pääomatulo-osuus lasketaan saman vuoden nettovarallisuuden mukaan. Vuonna 2013 pääomatuloa verotetaan 30 %:n verokannan mukaan. Pääomatulo-osuuden ylittäessä 50 000 euroa veroprosentti on 32. (Yrittäjien www-sivut 2013).

Ansiotulo-osuutta verotetaan valtion progressiivisen tuloveroasteikon mukaan. Progressiivisella verolla tarkoitetaan sitä, että tulojen kasvaessa, myös veroprosentti kasvaa. Taulukossa 13 on vuoden 2013 valtion tuloveroasteikko.

Taulukko 13. Vuoden 2013 tuloveroasteikko. (Verohallinnon www-sivut 2013).

Verotettava ansiotulo, €	Vero alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylittävästä tulon osasta, %
16 100 - 23 900	8	6,5
23 900 - 39 100	515	17,5
39 100 - 70 300	3 175	21,5
70 300 - 100 000	9 883	29,75
100 000 -	18 718,75	31,75

Vuoden 2013 kunnallisvero Porissa on 19,75 % (Laakso 2012)., kirkollisvero on 1,5 % (Ruissalo 2012). ja sairausvakuutusmaksu on 1,3 %. (Yrittäjien www-sivut 2013).

4.7.2 Välillinen verotus

Arvonlisävero on kulutusvero, joka lisätään aina tavaran tai palvelun myyntihintaan. Näin myyjä perii veron myynnin yhteydessä ja tilittää valtiolle.

Arvonlisäverovelvollisuus koskee kaikkia, jotka harjoittavat liiketoiminnan muodossa tavaroiden tai palveluiden myyntiä, vuokrausta tai niihin rinnastettavaa toimintaa. Arvonlisäveron peruseriaatteena on, että vero kannetaan eli toisin sanoen maksetaan siinä maassa, jossa hyödyke kulutetaan. Tavaroiden ja palveluiden yleinen verokanta vuonna 2013 on 24 % verottomasta hinnasta. (Verohallinnon www-sivut 2013). Perustettava yritys tilittää siis palveluistaan 24 prosentin arvonlisäveron valtiolle. Näin ollen yrityksen palveluiden arvonlisäverollinen hinta saadaan kun myyntihintaan lisätään 24 prosentin arvonlisävero.

Yrityksen tulee myös antaa perusilmoitus verovirastolle, joka rekisteröi yrityksen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Kaikkien rekisteriin merkittyjen yritysten on ilmoitettava arvonlisäveron tiedot kausiveroilmoituksella ja maksettava myyntiensä mukainen arvonlisävero verotilille. Jokaisella yrityksellä on oma ilmoitus- ja maksujakso, jonka mukaan ilmoitukset tulee tehdä. Ilmoitus- ja maksujaksot voivat olla kuukausittain, neljännesvuosittain tai kalenterivuositain. Tilitettävän veron määrä selviää, kun kuukauden myyntien verosta vähennetään saman kuukauden vähennyskelpoisiin ostoihin sisältyvä vero. Myyjä on velvollinen antamaan myös asiakkaalleen laskun, josta selviää arvonlisäverolaissa määritetyt laskumerkinnot. (Verohallinnon www-sivut 2013.)

4.8 Perustamisasiakirjat

Yrittäjäksi aikovan tulee tehdä kaupparekisteri-ilmoitus Patenti- ja rekisterihallituksen yhteisellä Y3-lomakkeella. Samalla ilmoituksella yrittäjäksi aikova saa tiedot molempien viranomaisten rekistereihin. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän www-sivut 2013.) Yksityisen elinkeinonharjoittajan tekemä perustamisilmoitus kaupparekisteriin maksaa 105 €, joka yrittäjäksi aikovan tulee maksaa etukäteen ja liittää kuitti maksamisesta ilmoituksen mukaan. (Patenti- ja rekisterihallituksen www-sivut 2013.) Kun yrityksen tekemä kaupparekisteri-ilmoitus on kirjattu yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, yritys saa Y-tunnuksen. Tunnuksessa on seitsemän numeroa, väliviiva sekä tarkistusmerkki ja sen tarkoituksena on yksilöidä yritys. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän www-sivut.)

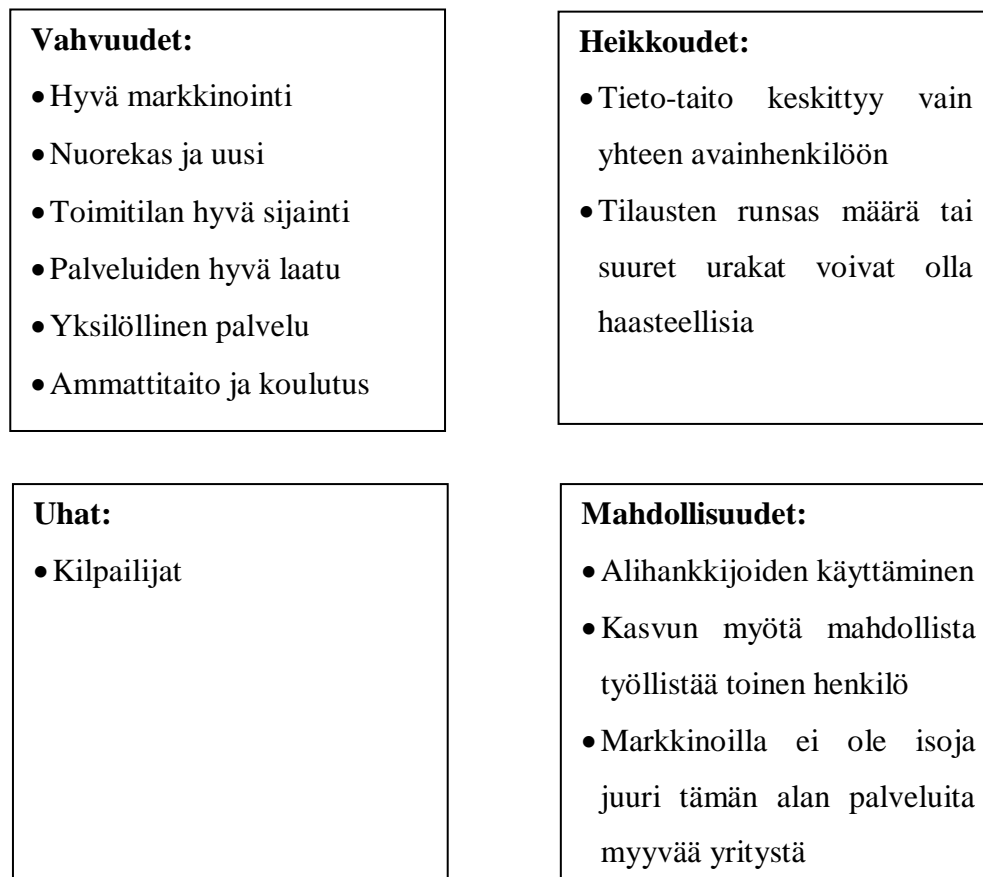
4.9 Visio

Yrityksen vision määrittelemine kovin pitkälle on varsin haastavaa yrityksen perustamis- ja alkuvaiheessa, sillä liiketoiminnan kehitystä on vaikeaa ennustaa etukäteen kovin pitkälle tulevaisuuteen. Tavallisesti visio määritellään yrityksen viidelle ensimmäiselle toimintavuodelle. (Business fellowsin www-sivut.) Visiolla kuvataan sitä, millaiseksi yritys haluaa tulevaisuudessa tulla. Hyvä visio on henkilöstön kannalta innostava, asiakkaille toimiva ja uskottavasti mitattavissa. (Lindroos & Lohivesi 2004, 26.)

Yrittäjäksi aikovan näkökulmasta yrityksen visiona on tuottaa asiakkaille mahdollisimman laadukkaita, yksilöityjä ja jokaisen tarpeet täyttäviä palveluita. Yrittäjäksi aikovan mielestä on myös mahdollista, että yritykseen lisätään tulevaisuudessa erilaisia palveluita, kuten huonekalujen restaurointia, yrittäjäksi aikovan kouluttaessa itseään lisää. Näin yrittäjäksi aikova saisi myös kasvatettua yrityksen asiakaskuntaa sekä liikevaihtoa. Yrittäjäksi aikova pyrkii kuitenkin yrityksen maltilliseen kasvuun ja ensimmäisenä tavoitteena onkin vankan asiakaskunnan hankkiminen. Tämän jälkeen yrittäjäksi aikova pyrkii kasvattamaan liiketoimintaansa tasaiseen tahtiin ja päätavoitteena onkin saavuttaa merkittävä markkinalohko yrityksen liiketoiminta-alueelta. (Yrittäjäksi aikovam henkilökohtainen tiedoksianto 2013).

4.10 SWOT –analyysi

SWOT-analyysin avulla yritys selvittää oman toimintansa vahvuudet ja pyrkii vahvistamaan niitä vielä enemmän sekä löytää yrityksensä heikkoudet ja pyrkii parantamaan niitä. Lisäksi SWOT-analyysissä käsitellään yrityksen uudet mahdollisuudet, joiden avulla se voisi kehittää omaa toimintaansa ja palveluitaan sekä voisi tunnistaa yrityksen toimintaan liittyvät uhkatekijät, joita pyritään minimoimaan tai poistamaan kokonaan. (Alikoski ym. 2009, 31.)



Kuvio 4. Yrityksen SWOT-analyysi. (Alikoski ym. 2009, 32).

Yrityksen vahvoihin puoliin voidaan katsoa yrityksen hyvä ja monipuolinen markkinointi, joten ainakaan siitä syystä yrityksen ei pitäisi jäädä kilpailijoiden varjoon. Lisäksi yritys on nuorekas ja uusi, joka varmasti herättää useiden asiakkaiden mielenkiinnon yritykseen. Yrittäjäksi aikovalla on pätevä koulutus ja yrityksen perustamisvaiheessa varmasti myös kokemusta alalta, joka lisää asiakkaiden luottamusta. Yritys myös sijaitsee hyvällä paikalla suhteessa asiakkaisiin, joka on plussaa näkyvyyden ja hyvien kulkuyhteyksien vuoksi. Yrityksen vahvuuksiin kuuluu myös se, että se tarjoaa jokaiselle asiakkaalle takuuvarmasti yksilölliset palvelut ja jokainen asiakas saa haluamansa omien toiveidensa mukaisesti.

Yrityksen heikkoihin puoliin voidaan pääasiassa katsoa se, että koko yrityksen tietotaito keskittyy vain yhteen avainhenkilöön. Näin ollen yrittäjäsi aikovan sairastuessa yrityksen toiminta seisahtuu hetkellisesti, joka voi aiheuttaa yrityksen liiketoiminnalle haittaa. Myös tilausten paljous tai erityisen suuret ja aikaa vievät

urakat voivat olla yritykselle haastavia juuri sen takia, että yrittäjäksi aikova tekee kaikki työt itse. Yrityksen uhkatekijöihin voidaan puolestaan katsoa kilpailijat, joita on samalla alueella jonkin verran.

Yritystoiminnan kehittymisen myötä on mahdollista, että yrittäjäksi aikova hankkii erilaisia yhteistyökumppaneita, kuten kiinteistönvälittäjiä, vuokra-asuntojen ja –liiketilojen välittäjiä sekä erilaisia asuntojen saneeraus- ja remointiyrityksiä. Tämän myötä yritys saisi lisää näkyvyyttä ja tavoittaisi myös uusia asiakkaita. Yrityksellä on myös hyvät mahdollisuudet kasvaa ja menestyä, sillä samalla alueella ei kuitenkaan ole kovinkaan montaa yleisesti tunnettua sisustussuunnittelu- tai stailauspalveluiden tarjoajaa, sillä useimmat kilpailijoista ovat keskittyneet jollekin tietylle osa-alueelle, kuten esimerkiksi keittiöihin tai verhoiluun. Tulevaisuudessa yrityksen kasvaessa, on myös mahdollista, että yritys työllistää yrittäjäksi aikovan lisäksi toisen henkilön.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA ARVIO YRITYSHANKKEESTA

Oman yrityksen perustaminen vaatii yrittäjäksi aikovalta rahaa sekä todella paljon aikaa ja vaivaa. Yrittäjäksi aikovan on otettava huomioon, että työpäivät eivät välttämättä aina pääty juuri silloin, kun kahdenksan tuntia päivässä tulee täyteen, vaan usein työt seuraavat myös kotiin ja verottavat osan yrittäjäksi aikovan vapaa-ajastakin. Etenkin yrityksen perustamisvaiheessa ja alkutaipaleella yrittäjäksi aikovan on oltava todella paineensietokykyinen, stressinsietokykyinen sekä työskenneltävä ahkerasti, jotta liiketoiminnasta tulisi kannattavaa. Yrittäjäksi aikovan tulee ottaa huomioon myös erilaiset mahdolliset vastoinkäymiset, joita oman yrityksen pyörittäminen saattaa tuoda tullessaan. Vastoinkäymisistä huolimatta, yrittäjäksi aikovan tulee säilyttää positiivinen asenne omaa yritystään kohtaan, eikä hän saa antaa milloinkaan periksi.

Yrittäjäksi aikovan on pohdittava yrityksen perustamista kaikilta eri näkökulmilta ja hänen on mietittävä onko hän valmis ryhtymään yrittäjäksi. Yrittäjäksi aikovan tulee myös miettiä omaa elämänvaihettaan ja lähitulevaisuuden suunnitelmiaan, joiden

perusteella hän voi arvioida, milloin yrityksen perustaminen olisi ajankohtaista ja mahdollista. Yrittäjäksi aikovan tulee jo suunnitteluvaiheessa kiinnittää huomiota myös siihen, että yrityksen perustaminen tuo mukanaan paljon vastuuta. Yksityisyrittäjänä hän vastaisi itse kaikista yritykseen liittyvistä asioista, niin hyvistä kuin huonoistakin asioista. Lisäksi yrittäjäksi aikovan tulee miettiä yrityksen perustamiseen liittyviä riskejä ja arvioida yrityksen kannattavuutta. Yrittäjäksi aikovan on aina varauduttava siihenkin, että yritystoiminta ei hyvästä liikeideasta huolimatta menesty ja näin yrittäjäksi aikova voi menettää yritykseen sijoittamansa rahat ja taakaksi voi jäädä yritystä varten hankittu velka.

Mikäli yrittäjäksi aikova saavuttaa vankan asiakaskunnan ja onnistuu markkinoimaan yritystään niin, että se tavoittaa kohderyhmät vaivattomasti, yrityksellä on hyvät mahdollisuudet menestyä. Yritys ei myöskään vaadi valtavan suuria alkuinvestointeja, jotta liiketoiminta voidaan käynnistää. Yrittäjäksi aikova voi myös itse vaikuttaa tarvitsemansa lainan määrään, mikäli hän saa esimerkiksi säästettyä laskelmassa esitettyä arviota enemmän rahaa ennen yrityksen perustamishetkeä. Laskelmien mukaan yrittäjäksi aikova kykenee helposti selviytymään yrityksen lainasta, joka investointeja ja käyttöpääomaa varten hankitaan sekä muista yrityksen toiminnasta aiheutuvista kuluista. Laskelmien mukaan yrittäjäksi aikova kykenisi hyvin elättämään itsensä yrityksen avulla ja mahdollisesti toiminnan lähtiessä kunnolla käyntiin, hän voisi myös nostaa yrityksestä enemmän rahaa omia tarpeitaan varten. Kaikkien yrityksen kulujen jälkeen yritykselle jäisi myös voittoa sen toiminnasta, joka yrityksen kannalta on ehdottoman tärkeää. Laskelmissa ei ole huomioitu tuloksesta maksettavaa veroa mutta siitä huolimatta, yritys jäisi voitolle.

Sisustussuunnitelmien kysyntä ei tule koskaan loppumaan ja varsinkin tällä hetkellä kysyntä on huomattavasti suurempaa kuin muutama vuosikymmen sitten. Odotettavissa myös on, että ala kasvaa edelleen ja kysyntää tulee riittämään. Yrittäjäksi aikovan mahdollisesti lisätessä yrityksensä palveluihin vielä sisustussuunnittelun ja stailauksen lisäksi muitakin palveluita, yrityksen asiakaskunta ja yrittäjäksi aikovan töiden määrä lisääntyvät. Oman yrityksen perustamiseen liittyy aina joitakin riskejä, mutta mikäli yrittäjäksi aikova varautuu ja ennaltaehkäisee niitä monipuolisin keinoin ja on valmis tarttumaan haasteeseen hänen kannattaa ehdottomasti perustaa oma yritys. Päätös yrityksen perustamisesta jää kuitenkin

yrittäjäksi aikovalle itselleen ja ennen päätöksen tekemistä, hänen on huolehdittava, että liiketoimintasuunnitelmaa on tarpeen tullen päivitetty ja se on ajan tasalla.

Yrittäjäksi aikova kertoo olevansa valmis ottamaan riskin yrityksen perustamisessa, sillä liiketoimintasuunnitelman perusteella yritys täyttäisi hänen omat odotuksensa ja tavoitteensa yrityksen suhteen. Yrittäjäksi aikova kertoo kuitenkin, että oman yrityksen perustaminen saa vielä odottaa muutaman vuoden, jotta hän saa alalta kokemusta. Hän pitää oman yrityksen perustamista erittäin varteenotettavana vaihtoehtona liiketoimintasuunnitelman perusteella. (Yrittäjäksi aikovan henkilökohtainen tiedoksianto 2013.)

LÄHTEET

Alikoski, R., Viitasalo, J. & Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOYpro.

Business fellowsin www-sivut. 2013. Viitattu 6.3.2013. www.businessfellows.com

Finlexin www-sivut. 2013. Viitattu 28.1.2013. <http://www.finlex.fi>

Finnveran www-sivut. 2013. Viitattu 16.2.2013. <http://www.finnvera.fi>

Henkilökohtainen tiedoksianto. 2013. Yrittäjäksi aikova. Viitattu 28.3.2013.

Kauppalehden www-sivut. 2013 Viitattu 19.2.2013. <http://www.kauppalehti.fi>

Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 2007. Yritystietous. Helsinki: WSOY.

Laakso, A. 2012. Porin kunnallisvero säilyy ennallaan. Viitattu 19.2.2013. <http://www.yle.fi>

Lindroos, J. & Lohivesi, K. 2010. Onnistu Strategiassa. Helsinki: WSOYpro Oy.

Mäkinen, I. & Söderström, T. 1999. Talous ja kannattavuus. Helsinki: WSOY.

Patentti- ja rekisterihallituksen www-sivut. 2013. Viitattu 1.2.2013. <http://www.prh.fi>

Raatikainen, L. 2012. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Ruissalo, P. 2012. Kirkollisvero nousee porissa. 2013. Uusipori 8.11.2012. Viitattu 19.2.2013. <http://www.uusipori.fi>

Strang, L. 2000. Yritystoiminnan uhkatekijät – tunnista, ennako, selviydy. Jyväskylä: Gummerus.

Tilastokeskuksen www-sivut. 2013. Viitattu 2.3.2013. www.stat.fi

Toimiala Onlineen www-sivut. 2013. Viitattu 25.3.2013. www2.toimialaonline.fi

Tomperi, S. 2009. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. Helsinki: WSOYpro.

Työ- ja elinkeinotoimiston www-sivut. 2013. Viitattu 29.1.2013. <http://www.mol.fi>

Verohallinnon www-sivut. 2013. Viitattu 17.2.2013 <http://www.vero.fi>

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen. Helsinki: Edita.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys. Helsinki: Edita.

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Y-lehden www-sivut. 2013. Viitattu 26.2.2013. www.y-lehti.fi

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän www-sivut. Viitattu 1.2.2013. <http://www.ytj.fi>

Yritys Suomen www-sivut. 2013. Viitattu 8.1.2013. <http://www.yrityssuomi.fi>

Yrittäjien www-sivut 2013. Viitattu 11.1.2013. <http://www.yrittajat>