

Ravintolan perustaminen Leville

Kilpailija-analyysi, tarvekartoitus ja ravintolan perustamisen lähtökohdat

Heidi Hanhivaara & Nita Liimatainen

Kaupan ja kulttuurin osaamisala
Liiketalouden opinnäytetyö
Tradenomi

TORNIO 2014

TIIVISTELMÄ

LAPIN AMMATTIKORKEAKOULU, Kaupan ja kulttuurin toimiala

Koulutusohjelma:	Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyön tekijät:	Heidi Hanhivaara & Nita Liimatainen
Opinnäytetyön nimi:	Ravintolan perustaminen Leville – Kilpailija-analyysi, tarvekartoitus ja ravintolan perustamisen lähtökohdat
Sivuja (joista liitesivuja):	56 (8)
Päiväys:	22.4.2014
Opinnäytetyön ohjaaja:	Joonas Koivumaa
<p>Opinnäytetyö tehtiin helpottamaan ja tukemaan kirjoittajien oman ravintolan perustamista. Työn tavoitteena oli selvittää, mitä ravintolapalveluita Levin hiihtokeskuksen alueella on ja mitkä näistä voisivat olla tulevaisuudessa perustettavan ravintolan kilpailijoita. Tavoitteena oli myös tutkia, millaiselle ravintolalle alueella on kysyntää sekä kuinka ravintolan perustaminen lähtökohtaisesti tapahtuu.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosuus rakentui pääosin ravintolan perustamiseen sekä kilpailija-analyysiin liittyvästä teoriasta. Ensimmäisessä teoriaosuudessa kerrotaan lyhyesti mutta kattavasti liikeideasta, liiketoimintasuunnitelman tekemisestä, eri yhtiömuodoista, rahoitusmahdollisuuksista sekä ravintolan perustamiseen liittyvistä luvista ja tehtävistä ilmoituksista. Toisessa teoriaosuudessa kerrotaan markkinoista ja kilpailusta sekä kilpailija-analyysin tekemisestä. Teoriaosuuden tarkoituksena on kertoa tärkeimmät asiat, mihin yrityksen perustamisessa tulee kiinnittää huomiota.</p> <p>Teorian tueksi tehtiin tutkimus, jonka avulla haluttiin selvittää paikallisten ja alueella työskentelevien ravintolakäyttäjien mielipiteitä. Tutkimus toteutettiin sähköisesti Webropol-ohjelman avulla ja julkaistiin Facebookissa Leviläiset-ryhmässä, keräten tietoa pääasiassa paikallisilta ja alueella työskenteleviltä. Kysely suunnattiin paikallisille ja alueella työskenteleville, koska tarkoituksena on perustaa ravintola joka toimisi kannattavasti ympäri vuoden. Tutkimusaineisto kerättiin määrällistä tutkimusmenetelmää apuna käyttäen. Kyselyn lisäksi Levin alueen ravintoloista tehtiin kilpailija-analyysi, johon valittiin kuusi kirjoittajien mielestä alueen suurinta kilpailijaa. Ravintolapalveluita analysoitiin vapaan havainnoinnin sekä kirjoittajien omien kokemusten avulla.</p> <p>Kyselyn tuloksista selvisi kattavasti tietoa Levin ravintolapalveluista sekä potentiaalisten asiakkaiden toiveista. Eniten kannatusta saaneet, ja kirjoittajien mielestä kannattavimmat olivat yökerho ja lounasravintola, ja myös yöruokamahdollisuutta toivottiin. Ravintolalta toivottiin niin edullista hintaa kuin myös viihtyvyyttä. Ruokatoiveista itämainen ja BBQ-/grillausruoka saivat eniten kannatusta. Anniskeluravintolalta toivottiin korkeampaa ikärajaa sekä halpaa hintaa. Kirjoittajat voivat hyödyntää saatuja tutkimustuloksia sekä kilpailija-analyysin tietoja omaa ravintolaa perustettaessa ja niiden perusteella kartoitettiin myös opinnäytetyössä tulevan perustettavan ravintolan menestystekijöitä.</p>	
Asiasanat: Kilpailija-analyysi, Tarvekartoitus, Perustaminen, Yrittäjyys	

ABSTRACT

LAPLAND UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES, Business and Culture

Degree programme:	Business Administration
Authors:	Heidi Hanhivaara & Nita Liimatainen
Thesis title:	Establishing a restaurant in Levi – Competitor analysis, market demand survey and the bases of establishing a restaurant
Pages (of which appendixes):	56 (8)
Date:	22.4.2014
Thesis instructor:	Joonas Koivumaa
<p>This thesis was written to support the authors to establish a restaurant in the Levi skiing resort. The objective of this thesis is to study what kind of restaurants there are and which of them would be the authors' main competitors in the future. Another objective is to find out if there is a demand for a new restaurant. One of the aims is also to find out how to establish a restaurant in practice.</p> <p>The theoretical framework of this thesis consists of how to establish a restaurant and the theory of a competitor analysis. We introduce the basics of starting a restaurant, i.e. creating the business idea and business plan, different business forms and financing opportunities, and the authorizations and notifications that need to be taken care of when starting a restaurant. In the second theory section we study competition, the competitor analysis as a strategic tool and how to write a competitor analysis.</p> <p>Further, we used the theory we studied to write a competitor analysis of six considerable competing restaurants in Levi. We wrote the analysis by making observations and using our own knowledge and experiences. The market demand research was performed by using a quantitative research method. We carried out the research using a Webropol inquiry which we shared to local people via Facebook. The inquiry was directed to local people because we wanted to get local perspective about the market demand, as the purpose is to start a restaurant that is open the whole year, not only the high seasons.</p> <p>With the help of the research we found out that there would be a niche for a new night club or a lunch restaurant. The most desired food suggestions were oriental cuisine or barbecue food. Other characteristics the respondents valued were low price and attractiveness, and if the restaurant should be a night club, it should have a higher age limit and live music. We also found out that a steakhouse that is kept open also night time would be desired. On the basis of our findings from the research and the competitor analysis we were able to define the success factors of our future restaurant.</p>	
<p>Keywords: Competitor analysis, Market demand survey, Establishing, Entrepreneurship</p>	

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	3
ABSTRACT	4
SISÄLLYS	5
KUVA-, KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO.....	6
1 JOHDANTO	7
1.1 Opinnäytetyön tavoite, rajaus ja tutkimuskysymykset.....	7
1.2 Tutkimusmenetelmä.....	8
2 RAVINTOLAN PERUSTAMINEN.....	10
2.1 Yritysmuodot	12
2.2 Rahoitus ja muu avustus	15
2.3 Luvat ja ilmoitukset.....	16
2.4 Liiketoimintasuunnitelma ja strategia	19
3 KILPAILIJA-ANALYYSI.....	22
3.1 Kilpailija-analyysi strategisena välineenä.....	22
3.2 Ravintoloiden analysointi.....	25
3.2.1 Bar IHKU.....	26
3.2.2 Hullu Poro Areena	28
3.2.3 Rock Cafe Wanha Hullu Poro.....	29
3.2.4 Oliver´s Corner Levi	31
3.2.5 Loco Norte	32
3.2.6 Levin Panimo Pub ja kellari.....	33
3.2.7 Yhteenveto	35
4 KYSELY JA TULOKSET	36
5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....	45
LÄHTEET	48
LIITTEET	50

KUVA-, KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuva 1. SWOT-analyysi	21
Kuva 2. Bar IHKU, alakerta.....	26
Kuva 3. Hullu Poro Areena.....	28
Kuva 4. Rock Café Wanha Hullu Poro	30
Kuva 5. Oliver´s Corner Levi.....	31
Kuva 6. Loco Norte.....	32
Kuva 7. Levin Panimon kellari	33
Kuva 8. Levin Panimo Pub	34
Kuvio 1. Vastaajien sukupuolijakauma.....	37
Kuvio 2. Vastaajien ikäjakauma	37
Kuvio 3. Vastaajien ruokakunnan koko	38
Kuvio 4. Vastaajien asuinpaikka.....	38
Kuvio 5. Vastaajien suhde tutkittavaan paikkakuntaan	39
Kuvio 6. Vastaajien käyntitiheys Levin hiihtokeskuksen alueen ravintoloissa	40
Kuvio 7. Vastaajien toiveet á la carte ravintolan ruokatarjonnasta.....	41
Kuvio 8. Vastaajien toiveet á la carte ravintolan ominaisuuksista.....	42
Kuvio 9. Vastaajien toiveet anniskeluravintolan ominaisuuksista.....	43
Kuvio 10. Vastaajien mielipiteet siitä, olisiko Levillä tilaa vielä uusille ravintoloille ...	44
Taulukko 1. Levin alueella sijaitsevat á la carte- ja anniskeluravintolat	25
Taulukko 2. Kilpailijoiden menestystekijät ja kilpailuedut	35
Taulukko 3. Meidän menestystekijät ja kilpailuedut	47

1 JOHDANTO

Opinnäytetyömme aiheena on ravintolan perustaminen Leville. Valitsimme opinnäytetyön aiheen kun huomasimme, että meillä molemmilla on työkokemusta ravintola-alalta, ja kiinnostusta sekä alaa että yrittäjyyttä kohtaan. Haaveenamme olisikin perustaa tulevaisuudessa ravintola-alan yritys. Mielestämme yrittäjyys varsinkin ravintola-alalla voi olla kuitenkin nykypäivänä haasteellista, joten markkinoiden valitsemisessa on syytä käyttää tarkkaa harkintaa. Punnitsimme oman ravintolamme perustamista varten erilaisia vaihtoehtoja, ja meitä alkoi kiinnostaa pohjoisen matkailukeskukset. Matkailuala on ollut useita vuosia Pohjois-Suomessa merkittävä elinkeino, ja tunturikeskuksissa on runsaasti kysyntää erilaisille ruoka- ja seurusteluravintolapalveluille. Levi on yksi Lapin vilkkaimmista hiihtokeskuksista, ja siellä on jo yli 24 000 vuodepaikkaa ja kymmeniä eri ravintoloita (Levi 2014 a, hakupäivä 16.4.2014). Levin hiihtokeskus on meille myös henkilökohtaisesti tuttu ja Lappi kiehtoo meitä alueena siitäkkin syystä, että olemme syntymme lappilaisia.

1.1 Opinnäytetyön tavoite, rajaus ja tutkimuskysymykset

Opinnäytetyömme tavoitteena on antaa meille riittäviä valmiuksia ravintolayrittäjyyttä varten. Työmme tarkoituksena on tutkia Levin hiihtokeskuksen ravintoloita ja selvittää, millaiselle ravintolalle alueella olisi kysyntää. Tämän lisäksi perehdymme ravintolan perustamisen lähtökohtiin, jotta saamme tarvittavat tiedot ja valmiudet ravintolan perustamiseen. Opinnäytetyömme avulla pyrimme kehittämään itseämme ja oppimaan lisää, jotta olemme tulevaisuudessa tietoisia siitä, millainen ravintola alueelle tulisi perustaa ja kuinka se tapahtuu. Opinnäytetyössä selvitetään ravintolan perustamista varten

- Mitä ravintolan perustamisessa tulee ottaa huomioon?
- Kannattaako Leville perustaa uutta ravintolapalvelua?
 - o Jos kannattaa, niin millainen ravintola?
- Millaisia kilpailijoita alueella on?

Ensimmäiseen tutkimuskysymykseen lähdemme etsimään vastauksia alan kirjoista, Internetistä ja artikkeleista. Ravintolapalvelun kannattavuutta selvitämme tarvekartoituk-

sen avulla. Tarvekartoituksen avulla saamme selville, millaista ravintolaa alueelle haluttaisiin. Lisäksi se antaa valmiuksia ja mahdollisesti myös suuntaviivoja oman ravintolan perustamiseen. Alueen kilpailijoita lähdemme tarkastelemaan kilpailija-analyysin avulla. Kilpailija-analyysin avulla voimme nähdä, mitkä ravintoloista voisivat olla tulevaisuudessa meidän ravintolamme merkittäviä kilpailijoita sekä onko alueella yleensäkin enää tilaa uudelle ravintolalle.

Tutkimuksemme koskee á la carte ravintoloita ja yökerhoja. Rajaamme opinnäytetyön jättämällä lounas- ja rinneravintolat, pikaruokalat ja kahvilat ulkopuolelle tutkimuksesta, koska tulevaisuudessa ravintolamme ei tule kuulumaan näihin kategorioihin. Teemme tutkimuksen ainoastaan Levin hiihtokeskuksen ravintoloista ja jätämme pois Kittilän kirkonkylän ja sivukylien mahdolliset ravintolat, sillä näillä alueilla ei ole kovin monta ravintolaa. Mikäli tutkimus osoittaa, että alueella olisi kysyntää uudelle á la carte ravintolalle tai yökerholle, opinnäytetyötä tullaan hyödyntämään tulevaisuudessa ravintolan perustamisessa.

1.2 Tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyö tehdään kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusotetta apuna käyttäen. Määrällisen tutkimuksen avulla yritetään selittää, kuvata, kartoittaa, vertailla tai ennustaa ihmisiä koskevia asioita ja ominaisuuksia tai luontoon liittyviä ilmiöitä. Määrällisen tutkimuksen tarkoituksena on antaa yleinen kuva tutkittavien asioiden välisistä suhteista ja eroista numeerisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että tutkimuksessa tutkittavia asioita ja niiden ominaisuuksia käsitellään numeroiden avulla. Määrällisessä tutkimuksessa tutkija saa tutkittavan tiedon numeroina tai vaihtoehtoisesti hän ryhmittelee sen numeeriseen muotoon. Tutkimuksen avulla saadut numerotiedot tulkitaan ja selitetään sanallisesti. (Vilka 2007, 13 - 19.)

Määrällisessä tutkimusotteessa on useita tiedonkeruuvaihtoehtoja, kuten postikysely, puhelin- ja käyntihaastattelu, informoitu kysely (kirjekyselyn ja henkilökohtaisen haastattelun välimuoto) tai www-kysely (Heikkilä 2004, 18 - 19). Tutkimuksessa kannattaa miettiä, mikä tiedonkeruumenetelmä sopii omalle tutkimusongelmalle ja kohderyhmälle parhaiten. Me koimme meille parhaaksi vaihtoehdoksi www-kyselyn, joka olikin

tutkimusmenetelmämme valinnassa suurin vaikuttava tekijä. Kyselyn tulemme toteuttamaan Webropol- ohjelmaa apuna käyttäen.

Määrälliselle tutkimukselle on ominaista, että vastaajien määrä on suuri. Kyseistä tutkimusotetta käytettäessä olisi suotavaa lähettää tutkimus vähintään sadalle henkilölle, jotta vastausprosentti olisi mahdollisimman suuri. Mitä isompi joukko kyselyyn vastaa, sitä paremmin saatu tulos edustaa joukon keskimääräistä mielipidettä, asennetta tai kokemusta tutkittavasta asiasta. (Vilkkä 2007, 13 - 19.)

Jaamme kyselyn Facebookin Leviläiset-ryhmässä, johon kuuluu yli 800 sekä paikallista että Levillä kausiluonteisesti työskentelevää jäsentä. Facebook on nykypäivänä erittäin yleinen ja suosittu sosiaalisen median yhteisöpalvelu, jonka kautta on helppo saavuttaa ihmisiä sekä saada ja jakaa tietoa muille käyttäjille. Tavoitteenamme on saada sata (100) vastausta kyselyyn. Vastaajien runsas määrä tukee tutkimusmenetelmän valintaa. Tarkoituksenamme on perustaa ravintola, joka toimisi kannattavasti ympäri vuoden, ja siksi suuntaamme kyselyn pääasiallisesti paikallisille ja alueella työskenteleville. Haluamme saada ravintolapalveluiden käytöstä niin sanotusti ympärivuotisemman näkemyksen, mitä vain kiire- ja loma-aikoina vierailevat turistit eivät mielestämme tarjoaisi.

2 RAVINTOLAN PERUSTAMINEN

Ihmiset ovat tarvinneet ruokaa ja juomaa aina, jo kaukaisista historian päivistä lähtien. Suomessa ravintola-ala elinkeinona on kokenut runsaasti riepotuksia; esimerkiksi kieltoain (1919–1932), molemmat maailmansodat, ja erilaiset säännöstelyt. Kuten Hallamaa ja Viljanen (1997, 36 - 41) osoittavat, ala on saanut muuttua suomalaisen yhteiskunnan mukana: esimerkiksi 1960-luvulla ravintola-alalla tapahtui jatkuvaa laajentumista ja elinkeinon perusrakenne alkoi muotoutua. 1970-luvulla alan yritystoiminnassa puolestaan otettiin lähtökohdaksi asiakas erilaisine tarpeineen ja samansuuntainen ajattelutapa kehittyi edelleen seuraavallakin vuosikymmenellä. Sittenmin on asiakaskeisyyden rinnalle kehittynyt ajattelu erikoistumisesta ja sen avulla tuloksen tekemisestä. (Hallamaa & Viljanen 1997, 36 - 41.)

Yhteiskunnan mukana muuttuessaan ravintola-ala on myös itse muuttanut puolestaan yhteiskuntaa ja ajattelutapoja. Sen sijaan, että ravintoloiden tehtävänä olisi ainoastaan siirtää nälkää ja sammuttaa janoa, ravintoloilla on nykyään yhteiskunnalle muukin merkitys. Niistä on tullut osa ihmisten tietynlaista elämänrytmiä. Halu vapaa-ajan lomailuun ja viihtymiseen on lisääntynyt, ja ravintolat ovat myös kohtaamis- ja seuranhakupaiikkoja. (Hallamaa & Viljanen 1997, 42 - 44.)

Tilastokeskuksen tutkimusten mukaan matkailuun keskeisesti kuuluvan majoitus- ja ravitsemisalan työvoiman määrä kasvoi 35 prosenttia vuosina 1995–2012 (Matkailu- ja Ravintolapalvelut MaRa ry 2012, hakupäivä 18.3.2014). Ravintola-ala on Suomessa tärkeä työllistäjä ja osa kansantaloutta. Monet ihmiset eivät halua vain työllistyä ravintola-alalle vaan he haaveilevat yrittäjyydestä ja ravintoloitsijaksi ryhtymisestä. Yrittäjyyteen lähtemisen täytyy olla huolellisesti harkittu valinta, jonka lähtökohtana on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrittäjyyteen ryhtymistä tulee pohtia tarkoin ja pitkään, jotta on varma valitsemastaan tiestä. Yrittäjän tulee miettiä ennen perustamispäätöstä eri vaihtoehtoja ja sitä, onko hän valmis toimimaan itsenäisesti ja ottamaan sen riskin, mitä yrittäjyys vaatii. (Holopainen 2012, 12.)

Ennen yritystoiminnan aloittamista on oltava hyvä liikeidea, joka toimii yrityksen perustana (Holopainen 2012, 12). Liikeidea voi syntyä yrittäjän oivalluksesta, tarkan etsinnän tuloksena, yrittäjän entisen tai nykyisen työpaikan kautta, ostamalla (lisenssit, patentit), yrittäjän omien harrastuksien kautta tai erilaisista muutostilanteista. Tällaisia

muutostilanteita ovat esimerkiksi tuotealojen, toimialojen ja teknologian muutokset. Useimmiten liikeidea syntyy yrittäjän oivalluksesta tehdä jokin asia uudella tavalla. Lisäksi hyviä ja toimivia liikeideoita voi löytää myös muualta. Tähän riittää se, että potentiaalinen yrittäjäehdokka kulkee niin sanotusti avoimin silmin. (Rikkinen 1996, 10 – 12; Holopainen & Levonen 2006, 20.)

Yritystä perustettaessa sille luodaan toiminta-ajatus, joka on määrite sille, miksi yritys on olemassa. Liikeidea on sitä laajempi ja yksityiskohtaisempi kuvaus siitä, mikä on yrityksen tapa menestyä ja ansaita rahaa valitulla toimialalla. Sen avulla konkretisoidaan se, mitä myydään, kenelle myydään ja miten myydään, eli toisin sanoen yrityksen markkinat, tuotteet ja palvelut, itse organisaatio, voimavarat ja tapa toimia. Ravintolalalla on tärkeää huomioida asioiden yhteensopivuus liikeidea suunniteltaessa ja se, että eri osa-alueet tukevat kokonaisuutta eivätkä ole ristiriidassa keskenään, esimerkiksi asiakasrakenne ja ravintolassa soitettava musiikki. Liikeidea voi tuki kehittyä jatkuvasti, sillä etenkin ravintola-alalla olosuhteet ja trendit muuttuvat nopeasti, mutta kun pääidea on alusta asti selkeä, se myös kestää muutosten tuomat haasteet. (Hallamaa & Viljanen 1997, 104 - 105.)

Markkinoita mietittäessä on hyvä selvittää liikeideaan ravintolan kohderyhmä, liikenneyhteydet, alueen olemassa olevat kilpailijat ja työvoimamarkkinat. Tuotteiden ja palveluiden lisäksi kannattaa myös huomioida itse liikepaikka. Liikeideaan on hyvä kuvata myös ravintolan tavat toimia eli sen tuotanto ja henkilöstö, markkinointi, johtamistavat ja mahdollisesti tuote- ja palvelukehittäminen. (Hallamaa & Viljanen 1997, 106.)

Yrittäjyyteen ryhtyminen edellyttää toimivan liikeidean ja halun lisäksi myös sitoutumista sen toteuttamiseen. Kukaan ei ole syntyessään yrittäjä, vaan yrittäjyys on jatkuvaa oppimista ja kasvamista. Sen eteen joutuu ja pitää tehdä paljon töitä. Yrittäjän tulee olla myös joustava, koska tällöin joutuu tinkimään omasta vapaa-ajastaan, lomista ja harrastuksista. Myös perhe ja ystävät voivat jäädä taka-alalle. Yrittäjän työaika on noin viidennes pidempi kuin normaalin palkansaajan, ja työmäärän suuruus tuleekin suurimmalle osalle uusista yrittäjistä yllätyksenä. (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 20 - 22.)

Yrittäjyydessä on paljon positiivisiakin puolia, joista useimmiten tärkeimmiksi mainitaan se, että saa työskennellä haluamansa työn parissa. Tämän lisäksi yrittäjällä on va-

paus päättää mitä tekee, miten tekee ja milloin tekee. Kuitenkin yrittäminen on jatkuvaa riskinottoa, jonka takia yrittäjän tulee asennoitua ja suhtautua riskeihin sekä kriiseihin oikein. Ainoa tapa, jolla yrittäjä voi nukkua yönsä levollisin mielin on se, että hän uskaltaa kohdata, käsitellä, ymmärtää ja hyväksyä riskit. Riskienhallinnan lisäksi yrittäjällä tulee olla kärsivällisyyttä ja kestävyyttä, koska yrityksen menestyminen ei tapahdu hetkessä. (Ilmoniemi ym. 2009, 22 - 23.)

Ravintolan menestyminen edellyttää yrittäjältä yrittäjähenkisyyden ja visioiden lisäksi vankkaa tietotaitopohjaa myös muilta osa-alueilta. Ei riitä, että yrittäjällä on hallussa tuotteen ja palvelun tuottaminen, vaan myös muun muassa strategiaa, markkinointia sekä erilaisia talouskysymyksiä on suunniteltava jo yritystoimintaa aloitettaessa. Aloittavan yrittäjän kannattaakin pitää mielessään vanha sanonta: "Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty." Minkä alan yritys onkin, on perustamisvaiheessa tärkeää tehdä huolellinen liiketoimintasuunnitelma sekä tutustua eri yrittäjyysvaihtoehtoihin. (Holopainen 2012, 12 - 14.)

2.1 Yritysmuodot

Suomessa yrittäjille on tarjolla useita yhtiömuotoja, ja yritystä perustettaessa tulisikin miettiä tarkoin, mikä on itselle paras vaihtoehto. Yhtiömuodon valinta vaikuttaa paljon yrityksen tulevaan toimintaan sekä sen onnistumiseen. Valinta on tehtävä tapauskohtaisesti ja siihen saa apua alan asiantuntijoilta. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa muun muassa perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuut, toiminnan joustavuus ja jatkuvuus, voiton ja tappion jakaminen sekä palkanmaksu. Yritysmuoto vaihtoehtoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (Keskuskauppakamari 2010, 13 - 14.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on yritysmuoto, jossa yksityinen henkilö tekee liiketoimintaa omalla nimellään. Tätä yritysmuotoa kutsutaan myös toiminimeksi. Toiminnan perustamiselle ei ole asetettu minimipääomaa, vaan yrittäjän oma työpanos riittää. Yrittäjä tekee yrityksessä kaikki päätökset itse, mutta hän on myös vastuussa yrityksestä kaikella omaisuudellaan. Tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjä vastaa kaikista liikkeen taloudellisista sitoumuksista myös hänen henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei nosta palkkaa yrityksestä, vaan hän voi ottaa yrityksen varoja

käyttöönä yksityisottona. Yksityisotot eivät saa kuitenkaan ylittää yrityksen omaa pääomaa. (Keskuskauppakamari 2010, 15.)

Avoimessa yhtiössä tulee olla vähintään kaksi perustajajäsentä. Perustajia voivat olla joko luonnolliset henkilöt tai yritykset, joilla on oma oikeuskapasiteetti. Avoin yhtiö syntyy yhtiösopimuksen allekirjoittamishetkellä, ja perustamiseen ei tarvita pääomaa. Yrityksessä kaikki yhtiömiehet voivat tehdä yksin yritykseen liittyviä sopimuksia. Jokainen yhtiömies vastaa omista ja muiden yhtiömiehen tekemistä sitoumuksista myös henkilökohtaisella omaisuudellaan, minkä takia kyseinen yritysmuoto edellyttää suurta luottamusta yhtiömiesten välillä. Avoimessa yhtiössä jäsenet voivat ottaa yrityksen varoja palkkana, voitto-osuutena, lainana tai yksityisottona. (Keskuskauppakamari 2010, 15.)

Kommandiittiyhtiö on samankaltainen kuin avoin yhtiö. Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä vain sillä, että yhtiössä tulee olla vähintään yhden vastuunalaisen yhtiömiehen lisäksi myös yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaisella yhtiömiehellä on samanlaiset oikeudet ja vastuut kuin avoimessa yhtiössä. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta edustaa yritystä eikä osallistua päätöksentekoon, ellei siitä erikseen sovita yhtiösopimuksessa. Äänetön yhtiömies sijoittaa yritykseen omaisuuspanoksen ja hän on vastuussa vain sijoittamallaan pääomapanoksella. Vastuunalainen yhtiömies voi ottaa yrityksen varoja samoin kuin avoimessa yhtiössäkin. Äänetön yhtiömies saa yhtiöstä yhtiösopimuksessa määrätyn voitto-osuuden. (Keskuskauppakamari 2010, 15.)

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai yritys jolla on oma oikeuskapasiteetti. Yritys voi sijoittaa osakeyhtiöön pääomaa ja saada sijoittamansa pääoman arvon verran osakeyhtiön osakkeita. Osakepääomaa yhtiöön tulee sijoittaa vähintään 2 500 euroa. Osakeyhtiössä suurin päätösvalta on yhtiökokouksessa, jossa osakkaat äänestävät päätöksistä. Osakeyhtiön hallitus vastaa yhtiön hallinnosta, kirjanpidosta ja muusta toiminnan järjestämisestä ja toimitusjohtaja vastaa yhtiön juoksevista asioista. Osakkaat ovat vastuussa yhtiöstä vain sijoittamallaan pääomalla, ellei osakkeenomistaja mene takaamaan henkilökohtaisesti yhtiön velkoja omalla nimellään tai antamalla henkilökohtaista omaisuuttaan velkojen vakuudeksi. Osakkeenomistajat voivat saada varoja yrityksestä osinko- tai palkkatuloina. (Keskuskauppakamari 2010, 16.)

Osuuskunnan perustamista on haluttu helpottaa ja tammikuussa 2014 osuuskuntalakiin on tehty muutoksia. Nykypäivänä osuuskunnan voi perustaa yksin, kun aikaisemmin perustajia tuli olla yhtiössä vähintään kolme. Muutoksia tuli myös osuuspääomaan liittyen. Vuonna 2014 osuuskunnan osuusmaksu ei ole enää pakollinen, eikä minimipääomavaatimusta ole. Yritys voi halutessaan käyttää osuusmaksua, mutta tällöin siihen tulee olla määräys osuuskunnan säännöissä. Osakkaiden vastuut ja riskit rajoittuvat sijoitettuun pääomaan. (Keskuskauppakamari 2010, 17; Juvonen 2013, hakupäivä 12.3.2014.)

Eri yritysmuotojen lisäksi yrittäjällä on mahdollisuus perustaa yritys valmiin ja testatun toimintamallin mukaan tunnetun ketjun nimissä franchising-yrittäjänä. Franchising-yrittäjäyys solmitaan sopimuksella, jossa käy ilmi yhteistyö ja solmitut periaatteet ketjun ja yrittäjän välillä. Franchising-antaja (ketju) luovuttaa käyttöoikeuden franchising-yrittäjälle, ja tämä maksaa siitä ketjulle franchising-maksuja. Suomessa tunnettuja franchising-yrityksiä on muun muassa Kotipizza, McDonald's, R-kioski, Subway ja Arnold's Bakery & Coffee Shop. Franchising-yrittäjäydessä on hyvänä puolena se, että ketju kouluttaa, auttaa ja ohjeistaa yrittäjää yritystoiminnassa. Kuitenkaan tässä yritysmuodossa ei ole juurikaan vapautta, vaan yrittäjällä tulee toimia ketjun ja sen määräämien pelisääntöjen mukaan. (Suomen Yrittäjät 2014, hakupäivä 1.4.2014.)

Kaikki yritysmuodot ovat kirjanpitovelvollisia, mutta pienillä yhtiöillä ja osuuskunnilla ei ole lakisääteistä tilintarkastusvelvollisuutta. Yrityksien tulee valita tilintarkastaja vain, jos kaksi seuraavista edellytyksistä täyttyy: yrityksen taseen loppusumma on yli 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai yrityksen palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. Muulloin tilintarkastajaa ei tarvita. Osakeyhtiön ja osuuskunnan tilinpäätösasiakirjat on rekisteröitävä. (Keskuskauppakamari 2010, 14 - 17, 34; Patentti- ja rekisterihallitus 2013, hakupäivä 19.3.2014.)

Tulevaisuudessa yrityksemme tullaan perustamaan joko osakeyhtiönä tai osuuskuntana. Mielestämme avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole turvallisia. Vaikka yrittäjien välillä olisikin luottamusta, riitatilanteissa näiden yhtiömuotojen valinta saattaisi muodostua ongelmaksi. Lisäksi haluamme pitää yrityksen varat ja henkilökohtaisen omaisuuden erillään toisista.

2.2 Rahoitus ja muu avustus

Yrityksen perustaminen voi tuntua haastavalta ja pelottavalta. Se sisältää monia uusia ja monimutkaiselta tuntuvia asioita. Suomessa yrittäjille on kuitenkin tarjolla todella laaja joukko erilaisia julkisia ja yksityisiä koulutus- ja neuvontapalveluja tuottavia yrityksiä, joilta löytyy apua yrittäjän erilaisiin ongelmiin. Koulutukset ja neuvontapalvelut ovat pääsääntöisesti ilmaisia ja niitä olisi hyvä hyödyntää. Useimmiten yritystä perustettaessa yrittäjä tarvitsee oman pääoman lisäksi myös rahoitusta muualta. Rahoitustapoja ja muotoja on useita sekä julkisella että yksityisellä puolella. Osa rahoituksista edellyttää, ettei yritystoimintaa ole vielä aloitettu, joten rahoitusmahdollisuudet olisikin hyvä selvittää ennen yritystoiminnan aloittamista. (Ilmoniemi ym. 2009, 49 - 50, 59.)

Suomessa uusille yrittäjille on tarjolla etu nimeltään starttiraha. Starttiraha on työ- ja elinkeinotoimiston enintään 18 kuukaudeksi myöntämä harkinnanvarainen tuki, jonka tarkoituksena on varmistaa yrittäjän toimeentulo ja parantaa työllisyyttä. Yleensä starttirahan myöntämiseen käytetään ulkopuolista asiantuntijaa, joka arvioi liikeidean kannattavuutta sekä sitä, onko yrittäjällä kaikki tarvittavat tiedot ja valmiudet yrityksen perustamista varten. Joskus starttirahan hakijaa edellytetään suorittamaan myös jokin uusille yrittäjille tarkoitettu kurssi tai koulutus. Yrittäjäkurssilla käyminen on tärkeää vaikka ei hakisikaan starttirahaa, koska sieltä saa kattavan tietopaketin liiketoiminnan aloittamista varten. Kyseisiä kursseja järjestävät muun muassa Uusyrityskeskukset, Naisyrityskeskus ja Pienyrityskeskukset. Starttirahaa hakiessa tulee kuitenkin muistaa, että yrittäjä ei voi saada starttirahan kanssa samaan aikaan palkkaa muusta työstä tai muita tukia kuten opintotukea. (Ilmoniemi ym. 2009, 50.)

Yrittäjällä on myös mahdollisuus saada palkkatukea palkatessaan työttömän työnhakijan, jonka työllistämistä vaikeuttaa esimerkiksi pitkä työttömyys, ammattitaidon puute, vamma tai sairaus. Palkkatuki perustuu työttömän työnhakijan tarpeisiin ja se on harkinnanvarainen. Palkkatukea myönnettäessä työ- ja elinkeinotoimisto arvioi kuinka hyvin tämä parantaisi työttömän työllistymistä, ammattitaitoa, osaamista sekä ammatiasemaa. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2014, hakupäivä 18.3.2014.)

Tekes ja ELY-keskukset voivat myöntää yritykselle kehittämisavustusta tai lainaa kilpailukykyä parantavaan hankkeeseen silloin, kun yritys on aloittamassa toimintaansa tai silloin kun toimintaa halutaan laajentaa tai kehittää. Kehittämisavustus on harkinnanva-

rainen ja sitä voidaan myöntää muun muassa investointeihin, muihin kehittämistoimenpiteisiin tai pienten yritysten uusien työpaikkojen aiheuttamiin palkkamenoihin sekä muihin toiminnan aloittamisesta tai laajentamisesta seuraaviin kustannuksiin. (Keskuskauppakamari 2010, 25 - 27.) Myös maakunnan liitot voivat myöntää määräaikaista avustusta kehittämishankkeiden aloittamiseen ja toteuttamiseen (Matkailu- ja Ravintolapalvelut Mara ry 2014, hakupäivä 18.3.2014).

Finnvera Oyj tarjoaa yrityksille erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, kuten Finnvera-lainaa, Kansainvälistymislainaa ja Yrittäjälainaa. Finnvera-laina on uusille ja jo toiminnassa oleville pienille sekä keskisuurille yrityksille suunnattu eri investointeihin, käyttöpääomatarpeisiin tai erilaisiin omistusjärjestelyihin tarkoitettu laina. Kansainvälistymislaina on tarkoitettu rahoittamaan suomalaisten pk-yritysten ulkomailla tapahtuvaa liiketoimintaa. Yrittäjälaina on taas yrittäjän henkilökohtainen laina, joka myönnetään osakeyhtiön osakkaalle, avoimen yhtiön yhtiömiehelle tai kommandiittiyhtiön vastuunalaiselle yhtiömiehelle. Laina on tarkoitettu yrityksen perustamiseen tai jo ennestään toimivan yrityksen osakkeiden tai yhtiömiesosuuksien ostamiseen osakekaupoissa tai sukupolvenvaihdoistilanteissa sekä toimivan yrityksen osakepääoman korottamiseen. (Finnvera Oyj 2014, hakupäivä 18.3.2014.)

Meillä on tarkoituksena hakea lainaa perustettavalle ravintolalle, koska alkuvaiheessa yrityksellä ei ole omaisuutta, joka kattaisi ensimmäisien vuosien kustannuksia. Luultavasti yrityksemme ei tulisi saamaan starttirahaa, koska Levin alueella on jo useita ravintolapalveluita. Starttirahaa saadaksemme liikeideamme tulisi olla täysin poikkeava muista ravintoloista. Koimme meille parhaaksi lainaksi Tekesin tarjoaman perustamislainan. Valitsimme Tekesin siitä syystä, että se on tyypiltään riskilaina, joka myönnetään ilman takausta (Teknologian kehittämiskeskus Tekes 2014, hakupäivä 21.4.2014). Lainan saaminen ilman takausta on todella tärkeää perustettavalle yritykselle, jolla ei ole vielä varallisuutta tai omaisuutta.

2.3 Luvat ja ilmoitukset

Toiminimeä lukuun ottamatta kaikki yritykset on rekisteröitävä kaupparekisteriin, ja sen lisäksi myös on rekisteröidyttävä arvonlisäverovelvolliseksi, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin, ja nämä tehdään yhdellä kertaa perustamisilmoituksella. Perus-

tamisolmoituksella rekisteröidytään yritystietojärjestelmään ja yrityksen järjestelmään kirjaamisen jälkeen se saa Y-tunnuksen. Mikäli yritystoiminta vaatii jonkin viranomaisen myöntämän luvan, pitää sen jäljennös liittää ilmoitukseen mukaan. Perustamisolmoituksen voi kuitenkin tehdä, vaikka lupaa ei olisi vielä myönnetty, mutta jäljennös luvasta on kuitenkin toimitettava kaupparekisteriin siinä vaiheessa, kun päätös saadaan. (Yrityksen perustaminen 2013, hakupäivä 18.3.2014.)

Ravintolan toimitila hankitaan useimmiten vuokraamalla. Kahvila- tai ravintolatoiminnassa toimitilan on oltava hyväksytty tai hyväksyttävissä elintarvikehuoneistoksi. Elintarvikehuoneistosta on tehtävä ilmoitus asianomaiselle valvontaviranomaiselle ennen toiminnan alkamista. Elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan mitä tahansa rakennusta tai huoneistoa, niiden osaa tai muuta ulko- tai sisätilaa, jossa myytäväksi tai muuten luovutettavaksi tarkoitettuja elintarvikkeita valmistetaan, säilytetään, tarjoillaan tai muutoin käsitellään. (Elintarviketurvallisuusvirasto Evira 2013, hakupäivä 18.3.2014.)

Ravintemisiikkeen on täytettävä tietyt rakennustekniset vaatimukset ja toimitilan muuttaminen ravintolakäyttöön tai merkittävä korjaus- tai muutostyö edellyttää rakennuslupaa. Rakennuslupaa hakee kiinteistön omistaja tai sen tiloissa toimiva yritys kiinteistön luvalla ja valtakirjalla. Rakennuslupa edellyttää hyväksytyyn pääsuunnittelijan käyttöä ja rakentamisen aikaista valvontaa, ja rakennusta koskevia mahdollisia suojelumääräyksiä on noudatettava. Muutostöissä on myös huomioitava muun muassa asemakaava ja rakennuksen suojelu, ilmastointi ja äänieristys sekä paloturvallisuus ja poistumistiet. Yli 50 asiakaspaikan ravintolalle on aina laadittava pelastussuunnitelma, josta käy ilmi muun muassa poistumistiet ja yli 300 m² ravintoloita koskevat tiukemmat turvallisuusmääräykset ja varustevaatimukset. Lisäksi on huomioitava henkilöstötilat, WC-tilat, yleisötilat, mahdolliset elintarvikkeiden säilytystilat sekä terassit ja ulkotarjoilu, ja mainoslaitteet ja markiisit. Ulkoterrassit, tarjoilutiskit, aidat, kalusteet ja mainoskyltit vaativat usein erillisen toimenpideluvan tai muita sijoituslupia. (YritysHelsinki 2012, hakupäivä 18.3.2014.)

Elintarvikelain mukaan ravintolalla on oltava tiedot tuottamastaan elintarvikkeesta. Ravintolan on laadittava kirjallinen omavalvontasuunnitelma. Omavalvonnalla tarkoitetaan toimijan omaa järjestelmää, jonka avulla toimija pyrkii varmistamaan, että elintarvikkeet ja elintarvikehuoneisto sekä siellä harjoitettava toiminta täyttävät niille asetetut vaatimukset. Omavalvonnassa on pidettävä kirjaa tuloksista ja virheiden korjaamiseksi

tehdyistä toimenpiteistä, ja aineistojen ja kirjausten tulee olla valvontaviranomaisten käytettävissä. Omavalvontasuunnitelman mukaan yritys itse valvoo elintarvikkeiden laatua ja turvallisuutta ja toimintaolosuhteiden asianmukaisuutta. Suunnitelmassa selviävät toiminnan vaiheet, joissa elintarvikehygieniä voi vaarantua, sekä näiden vaiheiden tarkkailumenetelmät ja toimenpiderajat, esimerkiksi lämpötilamittaukset ja lämpötiloille asetetut raja-arvot (YritysHelsinki 2012, hakupäivä 18.3.2014.) Omavalvontasuunnitelmassa arvioidaan jokaisen elintarviketuotteen tai tuoteryhmän käsittelyprosessiin sisältyvän työvaiheen osalta, mitä elintarvikkeiden turvallisuuteen liittyviä vaaroja siinä on, ja ovatko vaarat vakavia ja todennäköisiä kyseisessä työvaiheessa. Arvioinnin perusteella määritetään hallintakeinot, joilla jokaista havaittua vaaraa kyetään hallitsemaan tehokkaasti kaikissa työvaiheissa. Ravintolassa työskentelevillä henkilöillä, jotka käsittelevät työkseen elintarvikehuoneistossa elintarvikkeita, on lisäksi oltava elintarvikehygienistä osaamista osoittava hygieniapassi. (Elintarviketurvallisuusvirasto Evira 2013, hakupäivä 18.3.2014.)

Alkoholijuomien anniskelu on luvanvarainen elinkeino, ja anniskelutoiminnan aloittamiseksi anniskeluluvan myöntää yrityksen sijaintikunnan aluehallintovirasto. Lupa voidaan myöntää toistaiseksi, määräajan tai tilapäisesti voimassa olevaksi ja luvan myöntämisperusteet määritellään alkoholilaisissa. Määräaikainen anniskelulupa myönnetään silloin, kun luvanhakijan anniskelutoimintaan tarvittavia edellytyksiä on erityinen syy seurata. Tilapäinen lupa voidaan myöntää sellaisen tilaisuuden ajaksi, jonka kesto on etukäteen määritelty, ja tällöin lupa myönnetään korkeintaan kuukaudeksi. Hakemus on syytä panna vireille riittävän aikaisin, yleensä 4-6 viikkoa ennen ravintolan suunniteltua avaamista. Pääsääntöisesti ravintolan tulee olla valmis ennen kuin päätös voidaan tehdä (Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry, hakupäivä 18.3.2014). Alkoholilaisissa on määritelty myös muita anniskelua koskevia säädöksiä, joita ravintoloitsijan on toiminnassaan noudatettava, ja joissa on tarkemmin määritelty anniskeluluvalla toimiminen, anniskelua, anniskelupaikkaa, henkilökuntaa ja vastaavaa hoitajaa koskevat määräykset, jatkoaikaluvat, mainonta, sekä yrityksen omavalvonta ja raportointi. (Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira 2014, hakupäivä 18.3.2014.)

Terassitarjoilua koskee myös erilaisia säädöksiä. Anniskelun ulottamiseen terassille tarvitaan aluehallintaviraston hyväksyntä, ellei sitä ole alun perin anniskelulupaan sisällytetty. Aluetta varten tarvitaan maanomistajan lupa, ja tarjoilun pitää tapahtua ravintolan välittömässä läheisyydessä. Terassi kuitenkin voidaan sijoittaa myös niin, että sen ja

ravitsemisliikkeen välistä kulkee katu, mikäli ulkoterassilla on oma myyntipiste. Terasia varten tarvitaan rakennusvalvontavirastolta toimenpidelupa, ja ympäristökeskus on asettanut sitä koskemaan määräyksiä liittyen asiakaspaikkojen lukumäärään, tuotevalikoimaan sekä muihin hygienia- ja jätehuoltoratkaisuihin. Tarjoilualan rajat on merkittävä niin, että ne ovat helposti havaittavissa ja valvottavissa. Alue voidaan jättää rajaamatta, jos anniskelualueella on pöytiin rajoitettuja asiakaspaikkoja ja alueella on oma myyntipiste tai pöytiintarjoilu. Kulkemista terassille ja sieltä pois on pystyttävä valvomaan tehokkaasti. Terassin aiheuttama melu tai musiikki voi myös häiritä asukkaita ja rajoittaa toimintaa, ja myös äänentoistolaitteiden käyttö ulkotiloissa edellyttää ympäristökeskuksen myöntämää lupaa. (YritysHelsinki 2012, hakupäivä 18.3.2014.)

Mikäli ravintola soittaa tiloissaan tai terasseillaan musiikkia, tarvitaan siihen musiikinkäyttölupa. Lupa tarvitaan sekä taustamusiikin soittamiseen esimerkiksi radiosta, televisiosta, levyiltä tai tietokoneelta että elävän musiikin soittamiseen. Musiikinkäyttölupia myyvät Teosto ja Gramex. Jos ravintoloitsija käyttää tallennettua musiikkia, siihen tarvitaan lisäksi tallennuslisenssi. (YritysHelsinki 2012, hakupäivä 18.3.2014.)

2.4 Liiketoimintasuunnitelma ja strategia

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä osa yrityksen perustamista. Sen tarkoituksena on jäsentää liikeidea sekä selventää perustettavan yrityksen kannattavuutta ja menestymismahdollisuuksia. Aloittavalle yrittäjälle liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen työkalu, joka paljastaa jo suunnitteluvaiheessa ”aukkokohdat” yrittäjälle. Tämä auttaa yrittäjää korjaamaan havaitut puutteet jo ennen varsinaista yrityksen perustamista. (Keskuskauppakamari 2011, 10.)

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan yrityksen liiketoimintaa, sen lähtökohtia ja tavoitteita. Suunnitelmaan sisällytetään yrityksen lähtötilanne, markkinat ja kilpailutilanne, yrityksen tavoitteet ja strategia tavoitteiden saavuttamiseksi, yrityksen eri toimintojen järjestelyt ja kehittämissuunnitelmat, taloudelliset laskelmat sekä tulevaisuuden riskien ja mahdollisuuksien arvioinnit. Liiketoimintasuunnitelmassa on mukana myös pidemmän ajanjakson päämäärät ja määrälliset tavoitteet erilaisten rahoituslaskelmien muodossa. (Ilmoniemi ym. 2009, 51 - 53; Keskuskauppakamari 2011, 10.)

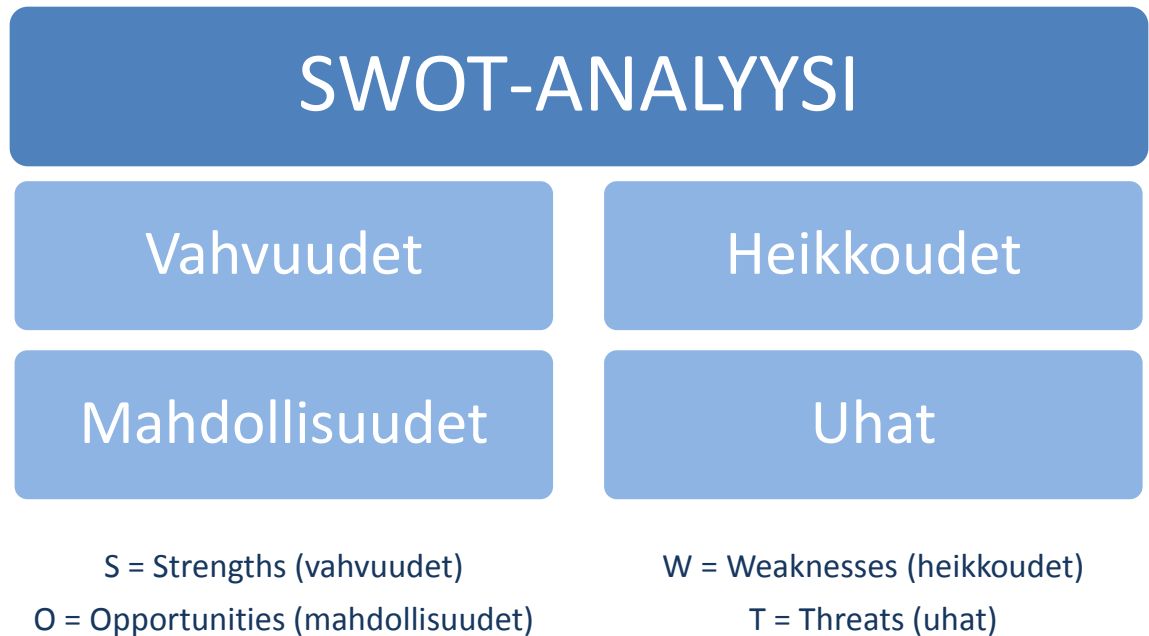
Perustamisvaiheessa tehty liiketoimintasuunnitelma toimii erinomaisena ohjenuorana yritystoiminnan ensimmäisinä vuosina. Tämän tueksi kannattaa kuitenkin jossakin vaiheessa tarkentaa yrityksen tulevaisuuden suunnitelmia eli strategiaa. Tätä ei tarvitse rakentaa tiukan mallin mukaan, vaan tärkeintä on se, että yrittäjä miettii tietyin aikavällein yrityksen tulevaisuutta ja tavoitteita sekä sitä, mitä näiden saavuttaminen edellyttää. Strategiaa rakentaessa ensimmäiseksi tulisi miettiä yrityksen missio, visio ja arvot. Nämä määrittelevät muun muassa sen, miksi yritys on olemassa, missä yrittäjä haluaisi sen olevan viiden tai kymmenen vuoden kuluttua, mikä on liiketoiminnan laajuus, kasvu, imago ja kilpailutilanne sekä mitkä ovat yrityksen liiketoimintaa ohjaavat periaatteet. (Ilmoniemi ym. 2009, 27 - 28.)

Mission, vision ja arvojen määrittelyn jälkeen tulee määrittellä yrityksen tavoitteet. Strategiset tavoitteet tulee tehdä eri osa-alueille tarpeeksi haasteellisiksi, mutta myös toteutettavissa oleviksi. Taloudellisia tavoitteita määriteltäessä tulee pohtia yrityksen kannattavuutta eli sitä, kuinka paljon yritys tekee tulosta suhteessa liikevaihtoon tai sijoitettuun pääomaan. Tavoitteita miettiessä tulisi pohtia myös yrityksen kehittämistavoitteita eli sitä, onko yrityksen organisaatorakennetta tarpeellista muuttaa uuden strategian vuoksi sekä onko yrityksellä riittävästi resursseja ja osaamista vai tulisiko näitä hankkia lisää. (Ilmoniemi ym. 2009, 28 - 29.)

Yrityksen tulisi seurata ja mitata tavoitteiden saavuttamista säännöllisesti. Tavoitteiden toteutumista voi selvittää erilaisilla mittareilla, ja olisikin suotavaa määrittellä etukäteen, minkälaisia mittareita tähän aiotaan käyttää. Useimmiten tavoitteet liittyvät uusien asiakkaiden saamiseen ja myynteihin, jolloin esimerkiksi asiakashallinta- ja laskutusjärjestelmä ovat hyvin tärkeitä työkaluja tavoitteiden toteuttamisen seurannassa. (Ilmoniemi ym. 2009, 28 - 29.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä ja strategiaa miettiessä apunaan voi käyttää SWOT-analyysia (Kuva 1). SWOT-analyysissä käsitellään yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkatekijöitä (Ilmoniemi ym. 2009, 62). SWOT-analyysissä yritystä katsotaan sisäisten ja ulkoisten tekijöiden kautta. Vahvuudet ja heikkoudet ovat sisäisiä tekijöitä, joihin yritys pystyy itse vaikuttamaan. Vahvuuksien avulla yritys pystyy menestymään sekä toteuttamaan tavoitteitaan ja päämääriään, kun taas heikkoudet estävät yrityksen menestymistä. Mahdollisuudet ja uhat ovat yrityksen toimintaympäristössä olevia ulkoisia tekijöitä. Mahdollisuuksia hyväksi käyttämällä

yrittäjä menestyy entistä paremmin, kun taas uhat voivat toteutuessaan vaarantaa yrityksen menestymisen tai pahimmillaan ajaa sen jopa konkurssiin. SWOT-analyysin avulla yrityksellä on helpompi tehdä johtopäätöksiä ja suunnitella tulevia toimenpiteitä. (Oulun seudun ammattikorkeakoulu 2014, hakupäivä 1.4.2014.)



Kuva 1. SWOT-analyysi (Oulun seudun ammattikorkeakoulu 2014, hakupäivä 1.4.2014)

Tarkalla suunnittelutyöllä ja tavoitteiden seurannalla yrittäjä voi varmistaa, että asiat menevät hänen haluamaansa suuntaan. Liiketoimintasuunnitelma osoittaa yrityksen kehitystä paitsi yrittäjälle itselleen myös muille tahoille. Vaikka ensisijaisesti liiketoimintasuunnitelma tehdäänkin itseä varten, yleensä rahoittajat vaativat suunnitelman rahoituspäätöksen tueksi. (Ilmoniemi ym. 2009, 27, 51.)

3 KILPAILIJA-ANALYYSI

3.1 Kilpailija-analyysi strategisena välineenä

Aloitettaessa uutta liiketoimintaa kilpailija-analyysi on yksi osa toimintasuunnitelmaa. Yritys hyvin harvoin toimii markkinoilla yksinään, sillä asiakkaiden tarpeisiin pyrkii vastaamaan aina suuri joukko muitakin yrityksiä. Kilpailutilanteessa yrityksen on pystyttävä tarjoamaan asiakkailleen tuotteita ja palveluita, jotka ovat houkuttelevampia kuin kilpailijoilla. Jos yritys toimii samalla tavalla kuin kilpailija, asiakas ei kykene näkemään eroja palveluissa tai tarjouksissa, mikä johtaa yleensä hintakilpailuun. Myös muuttuvat markkinat ja kilpailu voivat aiheuttaa yrityksille ongelmia. Siksi yrityksen on luotava strategia tulevaisuuttaan ajatellen, jonka muodostamiseksi tarvitaan tietoa pääasiassa kolmelta alueelta: asiakkaista, kilpailusta ja yrityksestä. Näistä asioista saatavat tiedot riippuvat toisistaan, sillä yrityksen toimimiseen tarvitsema osaaminen ja kohdatava kilpailu riippuvat täysin siitä, millaisen kohderyhmän se tuotteilleen valitsee. (Hakanen 2004, 28 - 29, 45.)

Yrityksen kilpailustrategian tarkoituksena on luoda yritykselle etumatkaa kilpailijoihin nähden, eli huolehtia, että yritys olisi kilpailijoita parempi. Kuitenkin jo parin olennaisen menestystekijän hallinta riittää tuomaan kilpailuetua. Tästä syystä on tärkeää tuntea, ketkä ovat yrityksen keskeisimmät kilpailijat. Sen lisäksi tulisi kilpailijoista selvittää, mitä ovat heidän heikkoutensa ja vahvuutensa, voimavarat, strategiat ja suunnitelmat mahdollisimman hyvin. Vain siten pystytään luomaan kilpailuetua kilpailijoihin nähden. Kilpailutilannetta tutkittaessa yrityksen on myös pohdittava, miten kilpailuympäristö on muuttumassa ja mitkä ovat tärkeimmät kilpailukeinot. Huomioon on otettava se, missä kilpailu on kovinta ja missä heikointa, sekä millainen tilanne mahdollisesti muutaman vuoden kuluttua, eli nykyisten kilpailijoiden lisäksi on analysoitava myös sellaisia yrityksiä, jotka mahdollisesti muodostavat uhkan tulevaisuudessa. (Hakanen 2004, 29, 45.)

Liiketoiminnan suunnittelussa kilpailusta on kerättävä riittävästi tietoa, jotta yritys voi tehdä päätöksiä siitä, miten kilpailuun vastataan. Kilpailija-analyysi on segmenttikohdainen kuvaus yrityksen kilpailijoista ja heidän tarjoamistaan tuotteista ja palveluista. Analyysissä kuvataan, kuinka paljon liiketoiminnalla on kilpailijoita ja mikä on markkinoilla yleinen kilpailun luonne. (Koski & Virtanen 2005, 54.)

Jos yritys ei kykene tunnistamaan kilpailijaa, joka uhmaa omia markkinoita, se voi kosta tautua yritykselle. Samoin toimialan rajojen liian suppea määrittely sekä kilpailun puutteellinen tunnistaminen voivat aiheuttaa ongelmia. Yrityksissä käytetään yhtenä strategisena työkaluna jatkuvaa kilpailijaseurantaa, jonka kulmakiviä ovat kilpailuympäristön hahmottaminen sekä keskeisten kilpailijoiden tunnistaminen. Markkinoilla kilpailijoita voi kuitenkin olla hyvin paljon, eikä yrityksen kannalta ehkä ole kannattavaa sisällyttää niiden kaikkien analysointia kilpailija-analyysiin. Lyhyellä aikavälillä seurataan avainkilpailijoita, eli niitä yrityksiä, jotka kilpailevat samoista asiakkaista samoilla markkinoilla. (Pirttilä 2000, 25, 38.)

Kun keskeiset kilpailijat on määritelty, on selvitettävä, mitä tietoa kilpailijoista tarvitaan. Eri tiedoista muodostuu sitten eräänlainen kilpailijan "kokovartalokuva", jonka neljä peruselementtiä ovat resurssit (mihin kilpailija pystyy ja mitä resursseja on käytössä), toimintatavat (miten kilpailija pyrkii päämääriinsä), kilpailijan asema markkinoilla (taloudellinen tila) sekä päämäärät ja strategiat (mihin kilpailija pyrkii). Resursseja voivat olla toimialasta riippuen esimerkiksi raaka-aineet, henkilöstö, omistussuhteet sekä yrityksen tutkimus- ja kehitystoiminta. Toimintatapojen tarkastelussa voidaan ottaa huomioon esimerkiksi organisaatorakenteet, yrityksen markkinakäyttäytyminen ja markkinointistrategiat, tai etsiä tietoa esimerkiksi markkina-osuuksista ja erilaisista taloudellisista tunnusluvuista kuten maksuvalmiudesta ja tuottavuudesta, sekä kilpailijan tuotteiden kilpailukyvyistä omiin tuotteisiin verrattuna. Kilpailijan strategioita ja päämääriä voidaan hahmottaa esimerkiksi toteutettujen investointien avulla, ja keskeisiä tietoja voivat olla myös tuotekehitys sekä hinta- ja laatu politiikka. Lisäksi analyysissa voidaan tarkastella kilpailijan tuotteita, palveluita ja brändejä ja niiden asemaa sekä asiakkaita ja asiakastyytyvyyttä. (Pirttilä 2000, 75 – 80; Lotti 2001, 60 - 62.)

Tietoa kilpailijoista voidaan saada useista erilaisista lähteistä. Tietoa saadaan esimerkiksi kollegoilta omasta yrityksestä sekä asiantuntijoilta omasta kontaktiverkostosta toisista yrityksistä ja järjestöistä, yhteistyökumppaneilta ja muilta sidosryhmiltä, esimerkiksi tavarantoimittajilta. Lisäksi asiakkailta saadaan tietoa kilpailijoiden markkinakäyttäytymisestä ja kilpailevista tuotteista. Myös eri medioista sekä vuosikertomuksista ja muista julkisista raporteista voidaan saada arvokasta tietoa kilpailijoista. (Pirttilä 2000, 96 - 97).

Kilpailija-analyyseistä saatavaa tietoa voidaan sitten käyttää esimerkiksi yritysjohdossa strategisen ja operatiivisen päätöksenteon työkaluina. Strategisessa päätöksenteossa kilpailijatietoa voidaan käyttää esimerkiksi investointipäätöksiä tehdessä. Kilpailijatiedon antama kuva kilpailuympäristöstä vaikuttaa myös siihen, miten resursseja kannattaa kohdentaa. Analyysit myös voivat paljastaa kilpailijan heikot kohdat, ja tätä käytetään toiminnan kehittämistä ja ohjaamista koskeviin päätöksiin. Markkinarakoja etsittäessäkin on välttämätöntä tunnistaa omat kilpailuedut kilpailijoihin nähden. Kilpailijatietoa voidaan käyttää myös markkinointistrategioita luodessa, sillä niin markkinoinnissa kuin myynnissäkin on jatkuvasti reagoitava kilpailijan toimintaan ja varmistettava, että oma asema ei heikkene. Myös hinnoittelupäätöksiä tehdessä on hyvä tuntea oman tuotteen tai palvelun laadun asema ja sijoittuminen kilpailijoihin nähden sekä lisäksi kilpailijoiden toimintatavat. Tutustuminen oman yrityksen ja kilpailijoiden heikkouksiin ja vahvuuksiin toimii myös lähtökohtana omien toimintatapojen kehittämiseksi. Kilpailijaverailun perusteella voidaan esimerkiksi ohjata toiminnan painopiste ja resurssit heikkoihin kohtiin, tai oppia kilpailijan onnistumisista tai tekemistä virheistä. (Pirttilä 2000, 89 - 92).

Kilpailija-analyysin yhteenvedona voi toimia esimerkiksi kilpailijoiden menestystekijä-analyysi, jossa verrataan oman yrityksen tilannetta pääkilpailijoihin. Näitä menestystekijöitä voivat olla kustannustehokkuus, laatu, toimitusvarmuus, imago, palvelu ja tuotevalikoima. Näistä voidaan sitten omaan analyysiin esimerkiksi tehdä johtopäätöksiä ja toimenpide-ehdotuksia. (Hakanen 2004, 46.)

Kilpailija-analyysissä voidaan myös laatia esimerkiksi taulukoita, jotka osoittavat koskemattomat tai heikommat markkinat. Eräänlainen "kilpailijakartta" on työkalu, joka esittää kilpailijat niiden palvelumallien mukaisesti osoittamalla mihin ne sijoittuvat esimerkiksi taulukossa, jossa kuvataan hinta-laatusuhteita. Tällainen kilpailijakartta voi esimerkiksi paljastaa, että suuri osa kilpailijoista myy korkealaatuisia tuotteita korkeilla hinnoilla, kun taas halvemmän vastineen markkinat ovat alueella vähäiset. Ravintoloiden strategiasuunnittelussa voi olla avuksi maantieteellinen kilpailijakartta; se voi esimerkiksi osoittaa paikkakunnalta alueita, joista ravintoloita puuttuu, mutta potentiaalia olisi. (Ingram, hakupäivä 24.1.2014.)

Kilpailija-analyysi voi paljastaa myös erilaisia markkinatrendejä, tarjoten yritykselle mahdollisuuksia erilaistaa omia tuotteita tai palveluita, mikä taas voi tuoda lisää uusia

asiakkaita. Joskus myös markkinatrendien vastaisesti toimiminen voi tuoda yritykselle uuden, pienen mutta sitäkin lojaalimman asiakaskunnan. (Ingram, hakupäivä 24.1.2014.)

3.2 Ravintoloiden analysointi

Aloitimme kilpailija-analyysin tutustumalla Levin alueen ravintolapalveluihin Levin kotisivuilla. Tämän jälkeen listasimme sivustolta alueen á la carte ravintolat, pubit ja yökerhot taulukkoon, jotta näkisimme kaikki alueella olevat kilpailijat (Taulukko 1). Jätimme taulukosta lounas- ja rinneravintolat, pikaruokalot sekä kahvilat pois, koska ravintolamme ei tule kuulumaan näihin kategorioihin ja näin ollen, ne eivät tule olemaan vahvimpia kilpailijoitamme. Jätimme myös Kittilän kirkonkylän ja sivukylien mahdolliset ravintolat pois taulukosta, sillä niillä alueilla ei ole kovin montaa ravintolaa, eikä ravintolamme sijoitu kyseisille alueille. Taulukkoon listatuista ravintolapalveluista valitsimme meidän mielestämme kuusi suurinta ja merkittävintä kilpailijaa tarkempaa analysointia varten. Valitsimme nämä ravintolat, koska omien kokemusiemme mukaan ne ovat alueen vetovoimaisimmat ravintolapalveluita tarjoavat yritykset ja voisivat olla vahvimmat kilpailijamme.

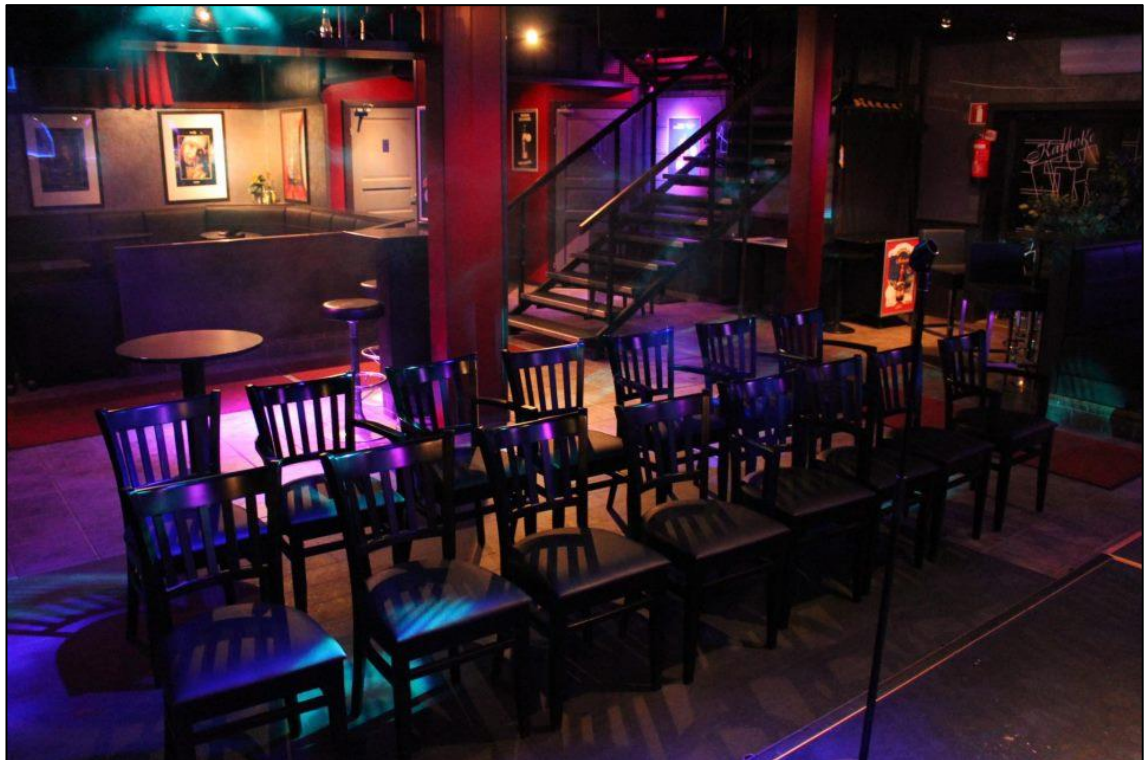
Taulukko 1. Levin alueella sijaitsevat á la carte- ja anniskeluravintolat (Levi 2014 b, hakupäivä 21.4.2014)

A la carte ravintolat:	Anniskeluravintolat:
<ul style="list-style-type: none"> •Bistro •Bistro K5 •Cantina •Kana & Kannu •King Crab House Levi •Levitunturi Restaurant •Loco Norte TexMex •Myllyn Äijä •Pihvipirtti •Ravintola Kammi •Ravintola Kiisa •Ravintola Taivas •Ravintola Valkea Vaadin •Reindeer Lounge & Bar •Sushi Bar & Grill In Team •Tango •Ämmilä 	<ul style="list-style-type: none"> •Bar IHKU •Cafe & Bar Kota •Dejavu •Hullu Poro Areena •Hölmölä •Irish Pub Oliver´s Corner •Joiku Karaoke & Bar •Panimo Pub •Rock Cafe Wanha Hullu Poro •Sport Bar Niila •Taika Dancing Restaurant •Vinkkari

Valitsimme kilpailijoiden analysointiin vapaan havainnoinnin, koska koimme sen olevan meille kaikista sopivin analysointimenetelmä. Analysoimme muun muassa kilpailijoiden palvelutarjontaa, hintoja ja laatua, sekä pohdimme kilpailijoiden asemaa, toimintatapoja ja niiden vahvuuksia tai mahdollisia heikkouksia. Tarkemmassa analysoinnissa meillä oli Bar IHKU, Hullu Poro Arena, Rock Cafe Wanha Hullu Poro, Oliver's Corner, Loco Norte ja Levin Panimo.

3.2.1 Bar IHKU

Bar IHKU on Levin ydinkeskustassa sijaitseva anniskeluravintola, josta löytyy tarjontaa kahdessa kerroksessa (Kuva 2). Yläkerrassa palvelee karaokebaari ja alakerrassa yökerho. Molemmille puolille sisäänpääsyn ikäraja on 20 vuotta. Alakerran yökerhopuolella dj soittaa asiakkaille tanssittavaa musiikkia, ja lisäksi siellä järjestetään myös stand up- ja livemusiikkiesityksiä. Yökerhopuoli on hiljaisempina aikoina kuten kesällä suljettu, ja tällöin toiminnassa on ainoastaan yläkerta. Sesonkiaikoina karaokea pääsee laulamaan jo aikaisemmin päivällä, ja laulujonot alkavat syntyä suhteellisen varhain.



Kuva 2. Bar IHKU, alakerta (Facebook/Bar IHKU 2012, hakupäivä 21.4.2014)

Toinen meistä on kotoisin Kittilästä ja asui paikkakunnalla, kun IHKU avattiin. Hullu Poro oli tuolloin pitkään toiminut pääasiallisena nuorten juhlintapaikkana, ja lisää tarjontaa ehkä hieman kaivattiin. Myöskään ainoastaan karaokeen keskittyvää baaria ei Levillä ollut, vaan karaokea oli yhdistetty jollain tapaa muuhun toimintaan. Mahdollisesti ainakin osittain myös näistä syistä uusi neljään asti palveleva yökerho otettiin hyvin vastaan, ja se on kasvattanut suosiotaan niin matkailijoiden kuin paikallistenkin keskuudessa. Asiakkaina IHKUssa on niin nuoria aikuisia kuin vanhempiaakin. Ravintola toimi aluksi ainoastaan karaokebaarina yhdessä kerroksessa, mutta laajentui myöhemmin toiseen kerrokseen myös yökerhoksi. Nämä kaksi toisistaan poikkeavaa puolta voidaan laskea IHKUn vahvuudeksi, sillä tarjontaa löytyy monipuolisesti niin karaokes-ta pitävälle kuin muillekin. Myöskään stand up- esityksiä ei muissa Levin ravintoloissa nähdä, joten IHKU poikkeaa tarjonnassaan myös siten kilpailijoistaan. Lisäksi IHKU on sijainniltaan myös hyvällä paikalla keskustassa ja sitä on vaikeaa olla huomaamatta.

IHKU on viihtyisä illanvietto- ja juhlapaikka iloisella tunnelmallaan. Viihtyvyyttä voi kuitenkin toisinaan varsinkin kiireaikoina hieman rajoittaa suuren väkimäärän aiheuttama tungos, ja asiakkaasta voi tuntua, että tilaa ei ole ja jonot baaritiskille ovat pitkiä.

Juomien suhteen IHKU on hintatasoltaan samankaltainen kuin kilpailijatkin. Yökerhon puolen esiintyjäilloissa pääsymaksut taas ovat yleensä alhaisemmat, kun verrataan Hullu Poro Areenaan, mutta toki konsepti on erilainen. IHKUn yhteydessä on myös kolme vuokrattavaa lomahuoneistoa, joita vuokraamalla saa käyttöön IHKU-passin. Passilla asiakas saa etuuksia liittyen sisäänpääsymaksuihin ja juomiin.

IHKUn kotisivuilta löytyvät sekä livemusiikin että stand upin esiintyjälistat sekä ravintolan aukioloajat. Lisäksi sivuilta löytyy myös yhteystiedot ja palautelomake, jonka täyttämällä käyttäjä voi lähettää ravintolalle palautetta suoraan ravintolan sähköpostiin. Sivuilta löytyy myös tietoa varattavissa olevista lomahuoneistoista ja linkit niiden varaussivuille. Sivulla mainitaan myös ravintolan Facebook-sivut, joita huomasimme päivitetävän tiheästi. Tämä on mielestämme tärkeä markkinointikanava, sillä sosiaalinen media on tänä päivänä suuressa roolissa yritysten viestinnässä ja tehokas keino asiakasryhmien, varsinkin nuorten aikuisten tavoittamiseen.

3.2.2 Hullu Poro Areena

1700 asiakaspaikkainen Hullu Poro Areena sijaitsee Levin keskustassa, eturinteiden alla. Hullu Poro Areenan toiminta keskittyy live-esiintyjiin, ja siellä esiintyy lukuisia, nimekkäitäkin artisteja vuoden aikana (Kuva 3). Hullu Poro Areena sijoittuu kahteen kerrokseen, ja ympäri suurta rakennusta on sijoitettu useita baaritiskejä. Areenalta löytyy myös karaokepuoli sekä yöruokatiski. Asiakkaan on mahdollista myös vuokrata illaksi käyttöönsä VIP-tila, joita Areenalla on yhteensä kahdeksan, kuusi aitiota ja kaksi suurempaa parvea, joihin voi halutessa tilata juomia ja ruokia. Vaikka Hullu Poro Areenan tilat ovat pääosin ravintolakäytössä, siellä järjestetään toisinaan myös messuja. Tiloja voidaan käyttää myös seminaareihin tai suuriin kokouksiin.



Kuva 3. Hullu Poro Areena (Facebook/Hullu Poro Areena 2011, hakupäivä 21.4.2014)

Hullu Poro Areenan vahvuuksia ovat varmasti sen nimekkäät artistit ja vahva Hullu Poro-brändi, joka on tunnettu ympäri maata. Yksi vahvuus on myös sen suuri koko, 1700 asiakaspaikkaa suuren rakennuksen kahdessa kerroksessa, joten artisteja mahtuu katsomaan suurikin yleisö. Vaikka ravintola on suuri, palvelevia baaristiskejä löytyy eri puolilta ravintolaa, joten asiakkaan ei tarvitse kävellä toiseen päähän ravintolaa saadakseen tilata. Suurella koolla on kuitenkin myös varjopuolensa sillä koemme, että suureen tilaan helposti myös "hukkuu" ja kävelyä riittää paljon, mikäli illan aikana haluaa välillä käydä katselemassa ympärilleen. Suurta tilaa on myös haasteellista saada sisustuksella tunnelmalliseksi tai tyylikkääksi, ja Areenakin on tyyliältään hieman pelkistetty. Asiakkaita ovat enimmäkseen nuoret aikuiset, mutta myös vanhempia ihmisiä mahtuu joukkoon ja varsinkin esiintyjästä riippuen ikäjakauma saattaa vaihdella. Areenalla järjestetään toisinaan myös ikärajoittomia esityksiä, mitä voisi myös pitää sen etuna, sillä alaikäiset nuoret ovat tulevia potentiaalisia asiakkaita.

Hullu Poro Areenan esiintyjäiltojen pääsymaksut ovat, kuten aiemmin mainittu korkeammat kuin Bar IHKUssa, mutta juomat ovat kutakuinkin samanhintaisia. Asiakkaan on mahdollista ladata älypuhelimeensa sovellus, jolla hän saa Hullu Poromerkki-kantaasiakaskortin. Kortilla asiakas saa Hullu Poron ravintoloista erilaisia etuja käyttäessään palveluita säännöllisesti. Areenan esiintyjäilloista sovelluksen käyttäjä voi kerätä leimoja, ja 10 leimaa kerännyt saa yhdennentoista keikan ilmaiseksi. (Hullu Poro 2014, hakupäivä 9.4.2014).

Hullu Poro Areenan kotisivut ovat samoilla sivuilla kuin koko Hullu Poro oy:n. Areenan osalta kotisivuilta löytyy aukioloajat ja artistikalenteri sekä yksityiskohtaista tietoa niin vip-aitioista kuin käytettävästä tekniikastakin. Areenan Facebook-sivuilla on päivityksiä tulevista artisteista ja kuvia menneistä tapahtumista.

3.2.3 Rock Cafe Wanha Hullu Poro

Vaikka Rock Cafe Wanha Hullu Poro on myös Päivikki Palosaaren omistama ravintola kuten Hullu Poro Areenakin, valitsimme sen mukaan kilpailija-analyysiin, koska sen tarjonta ja palvelukonsepti poikkeavat täysin Hullu Poro Areenasta (Kuva 4). Wanha Hullu Poro on alkujaan ensimmäinen Päivikki Palosaaren ravintoloista, ja se on ollut toiminnassa yli 20 vuotta (Hullu Poro 2014, hakupäivä 9.4.2014). Vuosien aikana se on

kokenut useita muodonmuutoksia, kun on pitänyt vastata niin lisääntyneeseen kysyntään ja suurempiin kävijämääriin, kuin ravintola-alan trendimuutoksiinkin. Vaikka kilpailijoita on tullut lisää hiihtokeskuksen kasvaessa runsaasti, sillä on edelleen suuri asema suosittuna illanviettopaikkana Levin yöelämässä, ja siitä syystä koemme sen olevan yksi merkittävistä kilpailijoistamme.



Kuva 4. Rock Café Wanha Hullu Poro (Facebook/Rock Café Wanha Hullu Poro 2011, hakupäivä 21.4.2014)

Wanha Hullu Poron yksi menestystekijä onkin juuri sen maine ja tunnettavuus ympäri maata sekä sen pitkä historia Levillä kävijöiden illanviettopaikkana. Myös Wanha Hullu Porossa on karaokemahdollisuus. Bar IHKUSTA ja Hullu Poro Areenasta poiketen Wanha Hullu Porossa on myös a la carte-tarjoilua päivisin. Ruokalista on laaja ja monipuolinen ja kokemuksiemme mukaan ruoka on laadultaankin hyvää. Jo aiemmin mainitulla Poromerkki-kanta-asiakassovelluksella saa leimoja keräämällä etuja myös tämän ravintolan ruuista.

Rock Cafen osalta Hullu Poron kotisivut jäivät mielestämme hieman puutteellisiksi. Sivuilta löytyy kyllä ruoka- ja viinilista sekä aukioloajat, mutta sen tarkempaa tietoa esimerkiksi ravintolan tarjonnasta ei löytynyt. Facebook-sivuilla oli useita päivityksiä,

kuten tietoa ja kuvia tapahtumista. Hullu Poro markkinoi itseään myös julkaisemalla Hullu Poro-lehteä, jossa kerrotaan palvelutarjonnasta ja mahdollisista tulevista muutoksista. Lehden voi vaikka tilata ilmaiseksi kotiinsa. Hullu Poro News-lehti koskee myös Hullu Poro Areenaa.

3.2.4 Oliver's Corner Levi

Oliver's Corner on Levin keskustassa sijaitseva irlantilaispubi (Kuva 5). Valitsimme sen mukaan analyysiin, sillä kokemuksiemme mukaan sekin on hyvin suosittu ravintola. Se myös poikkeaa muista analysoiduista anniskeluravintoloista paljon tyyliältään ja idealtaan.



Kuva 5. Oliver's Corner Levi (Oliver's Corner 2014, hakupäivä 21.4.2014)

Oliver's Corner on viihtyisä, olohuonemainen pub/seurusteluravintola, jonne asiakkaat menevät istumaan iltaa usein ennen yökerhoihin siirtymistä. Viihtyvyytensä lisäksi Oliver's Cornerin vahvuuksia ovat sen laaja viski- ja erikoisolutvalikoima, biljardipöytä ja darts sekä isoista televisioista näytettävät erilaiset urheilutapahtumat. Toisinaan siellä saatetaan järjestää myös pieniä, pubityyliin sopivia live-esiintyjäiltoja. Silloin kun muu-

ta erityistä ohjelmaa ei ole taustalla soi musiikki, mutta ei niin kovalla että se häiritsisi normaalia puhetta.

3.2.5 Loco Norte

Loco Norte on TexMex-ruokaa tarjoava ravintola aivan Oliver's Cornerin naapurissa. Sisustukseltaan Loco Norte on lämmin, ja Texmex tunnelmaa nostavat ravintolan oranssit seinät ja rottinkiset tuolit (Kuva 6). Ruokalistalla on laajasti herkullisia ruokia sormisyötävistä ja suurista hampurilaisista kunnon pihveihin kohtuullisella hinnalla. Ruoka-annokset ovat myös todella runsaita ja vievät isonkin miehen nälän, joka voidaan sanoa yhdeksi ravintolan vahvuuksista. Loco Nortesta voi halutessaan hakea noutoruokaa myös yläkerran Oliver's Corneriin.



Kuva 6. Loco Norte (Facebook/Loco Norte 2011, hakupäivä 21.4.2014)

Loco Norteen vahvuuksia ovat myös ravintolan kanansiivet, joita saa usealla tulisuusteella: mild, medium, hot ja super hot. Siipien kastike on lähes koukuttavan hyvää. Ravintolalla on myös Suicide Hot Wings Challenge, jossa asiakas haastetaan syömään

todella tulisia siipiä. Onnistuttuaan haasteessa ja syötyään kaikki tuliset siivet, asiakas saa kuvansa ravintolan seinälle. Voisi luulla että haasteen kanansiivet olisivat ilmaiset, jos asiakas onnistuu siinä, mutta näin ei kuitenkaan ole.

Loco Norten kotisivut ovat aika suppeat, ja kielenä on vain englanti. Ravintolalla on myös Facebook-sivut joita päivitetään melko harvoin. Kuitenkin Facebook-sivujen kautta saa mukavan vaikutelman yrityksestä heidän ystävällisellä tyyllillään vastata kävijöiden kommentteihin.

3.2.6 Levin Panimo Pub ja kellari

Kahdessa kerroksessa toimiva Levin Panimo on ollut suosittu ravintola matkailijoiden ja paikallisten keskuudessa jo vuosia. Yläkerrassa palvelee panimopubi ja sen alakerrassa à la carte ravintola Levin Panimon kellari. Levin Panimo on yksi muutamista Levin ravintoloista, joka on auki ympäri vuoden.

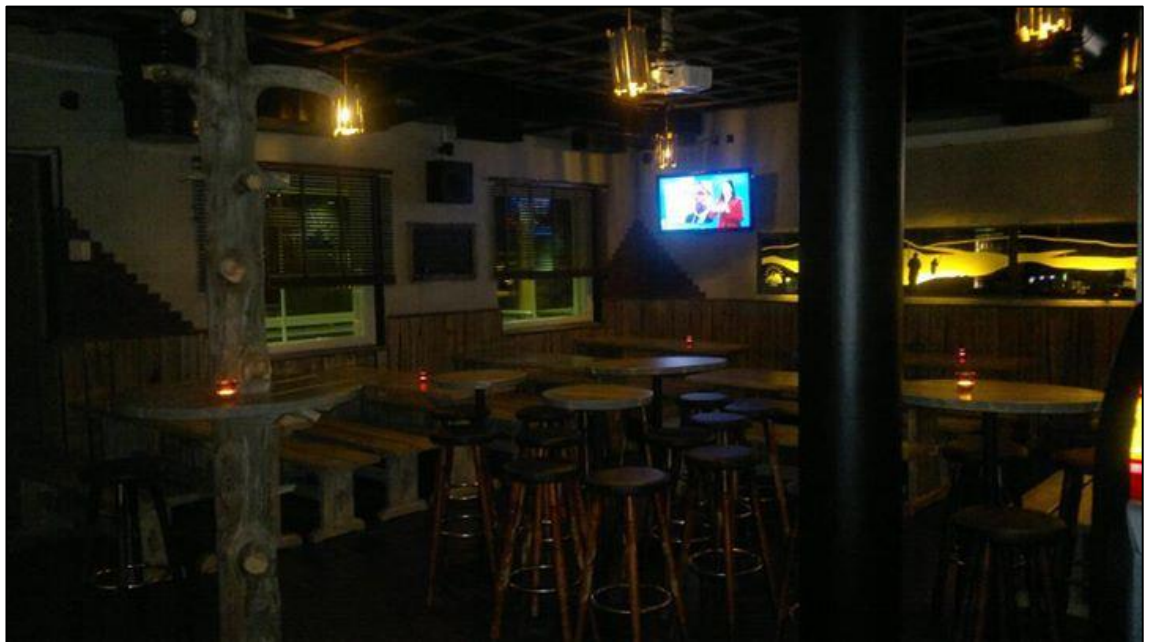


Kuva 7. Levin Panimon kellari (Facebook/Levin Panimo & Pub 2012, hakupäivä 21.4.2014)

Panimon kellari keskittyy lappilaisten elämyksien tarjoamiseen asiakkailleen, ja sen lappilainen tunnelma ja ruoka ovatkin sen suuria vahvuuksia (Kuva 7). Tunnelmaa luo ravintolan sisustus, jossa on käytetty lappilaisia elementtejä. Ruokalista on hyvin laaja ja monipuolinen ja siinäkin on keskitytty lappilaisiin ruokalajeihin ja makuihin. Perin-

teisten ruokien lisäksi Panimo tarjoaa ennakkotilauksesta erikoisruokia riekko- tai karhupataa, ja nämä erikoisuudet ovat varmasti myös Panimon kellarin vahvuuksia verrattuna muihin à la carte ravintoloihin. Hinta-laatusuhde on myös mielestämme hyvä. Palvelu on asiantuntevaa ja hyväntuulista kiireisenäkin aikana. Sesonkina kannattaa tehdä pöytävaraus ennakkoon, sillä ravintola voi olla niin täynnä, ettei syömään pääse ainaakaan heti halutessaan.

Hyvä puoli on, että mikäli syömään ei pääsekään heti, voi halutessaan mennä odottelemaan yläkerran publiin. Sinne on myös mahdollista tilata pientä naposteluruokaa alakerran keittiöstä. Pubin tyyli ja sisustus on keskittynyt alakerran ravintolan tapaan myös lappilaisuuteen (Kuva 8). Pubinkin tuotevalikoimasta löytyy ravintolan omia erikoisuuksia; siellä myydään Panimon omaa olutta ja myös muita juomasekoituksia. Hiihtokeskuksessa työskenteleville on olemassa ”tunturialennus”, ja alennuksia saa juomista ja ruuista. Pubiin on hankittavissa myös kanta-asiakaskortti, jolla saa yläkerran pubin juomista tiettyjä etuuksia. Pubissa näytetään joskus joitakin urheilutapahtumia, kuten jääkiekon MM-kisat. Lisäksi pubissa järjestetään karaokea sekä toisinaan myös pieniä esiintyjäiltoja. Panimolla on myös suuri lasitettu terassi, joka voi varsinkin kevätsezonkeina olla hyvinkin täynnä sen hyvän sijainnin vuoksi. Terassille paistaa aurinko hyvin suuren osan päivästä.



Kuva 8. Levin Panimo Pub (Facebook/Levin Panimo & Pub 2011, hakupäivä 21.4.2014)

3.2.7 Yhteenveto

Tulevan ravintolamme kannalta on kilpailijoiden tunnistamisen lisäksi tärkeää tunnistaa myös niiden menestystekijät ja kilpailuedut. Helpottaaksemme tulevien potentiaalisten kilpailijoidemme menestystekijöiden hahmottamista kokosimme vielä niistä yhteenveton taulukkoon (Taulukko 2).

Taulukko 2. Kilpailijoiden menestystekijät ja kilpailuedut

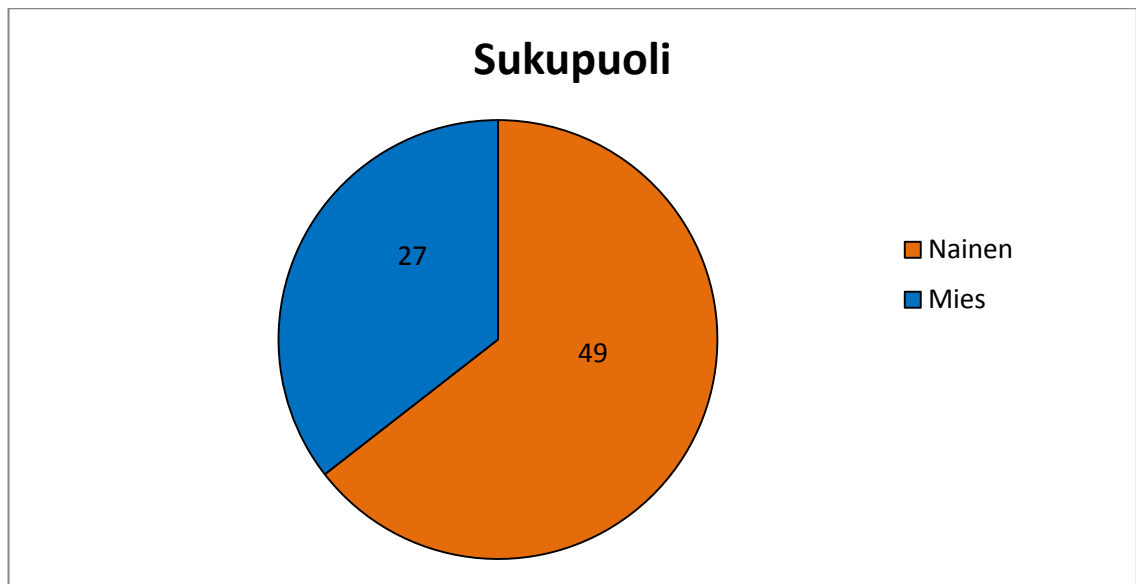
Bar Ihku	Hullu Poro Arena	Wanha Hullu Poro
<ul style="list-style-type: none"> • Karaokebaari • Yökerho, jossa joskus myös livemusiikkia • Ainoa ravintola, jossa stand up-esityksiä • Hyvä sijainti ihan keskellä kylää • Yleensä alhaisemmat pääsymaksut esiintyjälähtöihin • IHKU-passi 	<ul style="list-style-type: none"> • Nimekkäät esiintyjät • 1700 asiakaspaikkaa • Suuri ja monikäyttöinen tila • Monta palvelevaa baaritiskiä • VIP-tilat • Hullu Poro-brändi • Myös ikärajattomia konsertteja • Kanta-asiakassovellus älypuheliimeen 	<ul style="list-style-type: none"> • Maine: ”legendaarinen” illanviettopaikka, toiminnassa jo yli 20 vuotta joten yksi vanhimmista • Hullu Poro-brändi • Karaoke • Á la carte • Auki ympäri vuoden • Kanta-asiakassovellus älypuheliimeen
Oliver’s Corner	Loco Norte	Levin Panimo
<ul style="list-style-type: none"> • Viihtyisä seurusteluravintola, rento ja ”olohuonemainen” • Laaja viski- ja erikoisolutvalikoima • Biljardipöytä ja darts • Erilaiset urheilupahtumat televisioista, urheilukanavat • Pienet live-esiintyjäillat 	<ul style="list-style-type: none"> • TexMex-menu • Suicide Hot Wings-haaste • Kohtuullinen hinta • Suuret annokset 	<ul style="list-style-type: none"> • Auki ympäri vuoden • Yläkerrassa pub ja alakerrassa à la carte • Lappilaisuus • Monipuolinen ruokalista • Hyvä hinta-laatu-suhde • Erikoisruuat riekko- ja karhupata • Omat oluet • Muut omatekoiset juomasekoitukset • Terassi • ”Tunturialennus” ja kanta-asiakaskortti

4 KYSELY JA TULOKSET

Halusimme suorittaa tutkimuksen www-kyselyn muodossa, joka olikin tutkimusmenetelmämme valinnassa suurin vaikuttava tekijä. Teimme kyselyn Webropol-ohjelmaa apuna käyttäen. Kyselyn tarkoituksena oli selvittää, olisiko alueella kysyntää uudelle ravintolalle sekä mitä toiveita asiakkailta on ravintoloiden suhteen. Halusimme myös selvittää Levin alueen asukkaiden ravintolakäyttäytymistä. Kyselyssä oli 11 kysymystä, joista ensimmäiset kymmenen oli pakollisia valinta- tai monivalintakysymyksiä ja viimeinen oli vapaavalintainen avoin kysymys. Lisäsimme liitteeksi kyselyn Snipping Tool -työkalua apuna käyttäen (Liite 1).

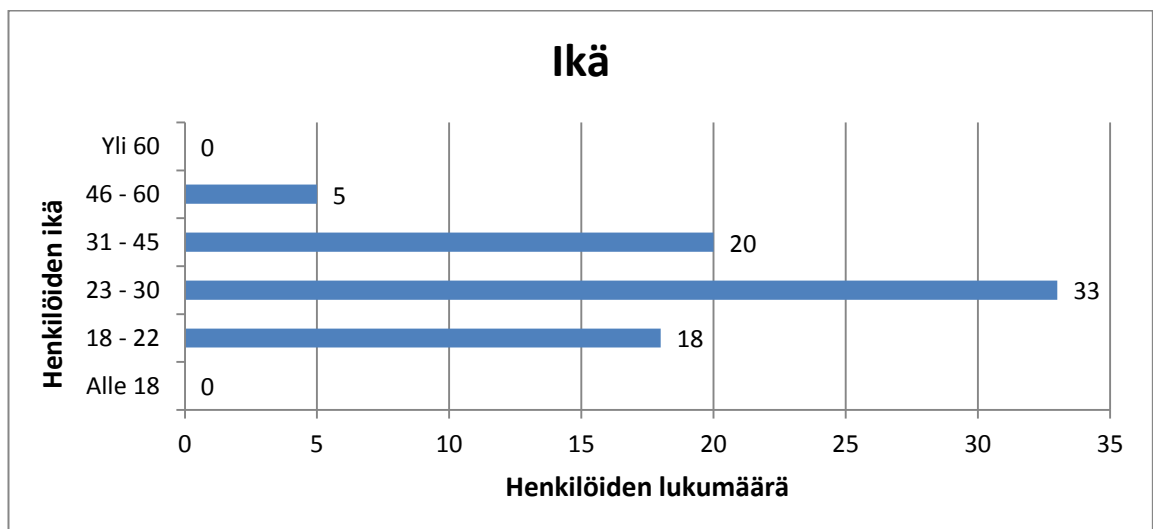
Julkaisimme kyselyn sosiaalisessa mediassa Facebookin Leviläiset-ryhmässä, johon kuuluu yli 800 sekä paikallista että Levillä kausiluonteisesti työskentelevää jäsentä. Halusimme kohdistaa kyselyn paikallisille ja alueella työskenteleville saadaksemme ravintolapalveluiden käytöstä ympärivuotisemman näkemyksen, mitä mielestämme kiire- ja loma-aikoina vierailevat matkailijat eivät tarjoa. Tarkoituksenamme on perustaa ravintola joka on ympäri vuoden kannattava, ja siksi kysely kohdistettiin pääasiassa paikallisille ja alueella työskenteleville. Jaoimme kyselyn myös omissa Facebook-profiileissamme. Tavoitteenamme oli saada vähintään 100 vastausta, joista saimme kuitenkin vain 76. Vaikka emme saavuttaneet tavoitettamme, olimme silti erittäin tyytyväisiä saatuihin vastauksiin, joita oli runsaasti. Vastaajien runsas määrä tuki valintaamme suorittaa opinnäytetyö määrällisen tutkimuksen avulla.

Aloitimme kyselyn taustatietokysymyksillä, joista ensimmäisessä selvitimme vastaajien sukupuolen (kuva 9). Vastanneista suurin osa oli naisia, yhteensä 49 henkilöä ja miehiä 27 henkilöä. Henkilökohtaisten kokemustemme mukaan miehet eivät ole yhtä innokkaita vastaamaan kyselyihin ja uskommekin, että se on ollut vaikuttava tekijä vastaajien sukupuolijakaumassa.



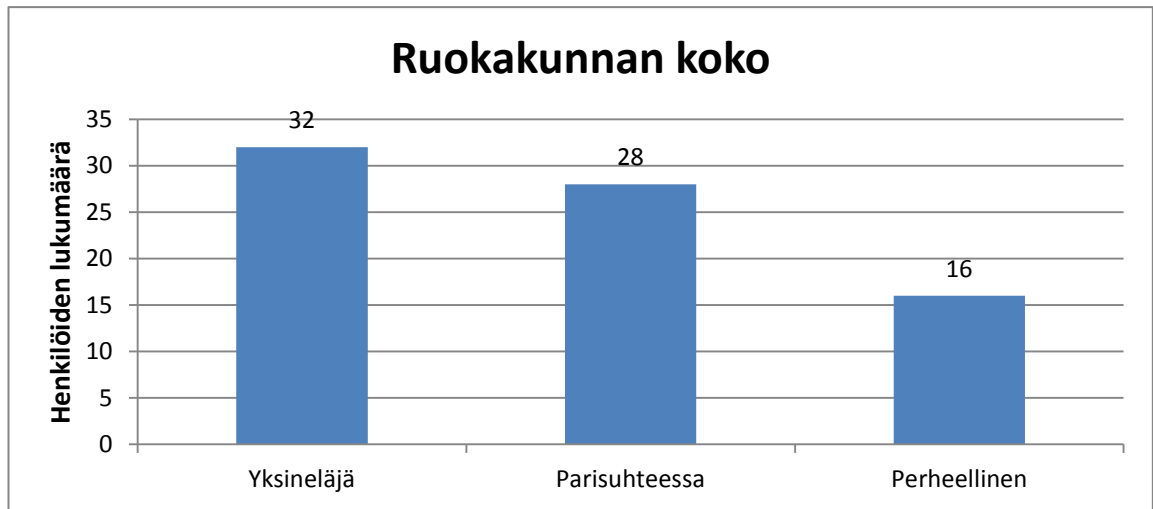
Kuvio 1. Vastaajien sukupuolijakauma

Toisena kysyimme vastaajien ikää (kuva 10). Alle 18- tai yli 60-vuotiaita vastaajia ei ollut lainkaan. Uskomme, että emme saaneet yli 60-vuotiaita vastaajia siitä syystä, että Facebook ei tavoita sen ikäisiä yhtä helposti kuin nuorempia. Alle 18-vuotiailta emme saaneet vastauksia, mutta sen ikäiset eivät pääasiassa kuuluneet kohderyhmäämme. Suurin osa vastaajista (33) oli 23 - 30-vuotiaita. Mielestämme oli positiivista, että vastaajien ikä painottui nuoriin aikuisiin, sillä kokemustemme mukaan sen ikäiset käyttävät aktiivisimmin ravintolapalveluita. Saimme kuitenkin myös paljon vastauksia yli 30-vuotiailta, mikä on myös positiivista, sillä heillä voi olla nuorempiin nähden poikkeavia näkemyksiä.



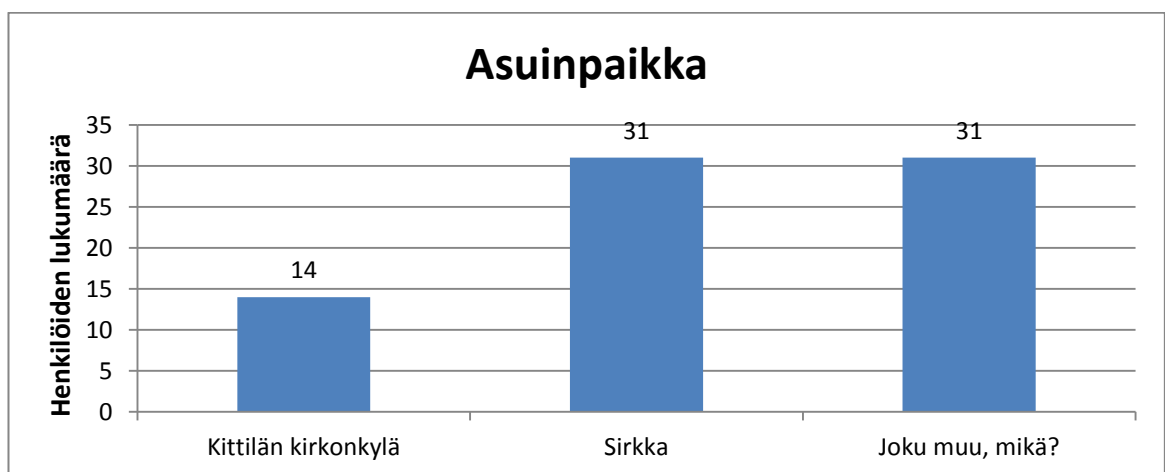
Kuvio 2. Vastaajien ikäjakauma

Seuraavassa kysymyksessä selvitimme vastaajien ruokakunnan kokoa (kuva 11). Yksineläjien ja parisuhteessa olevien vastaajien määrä jakautui melko tasaisesti, kun taas perheellisiä vastaajia oli huomattavasti vähemmän.



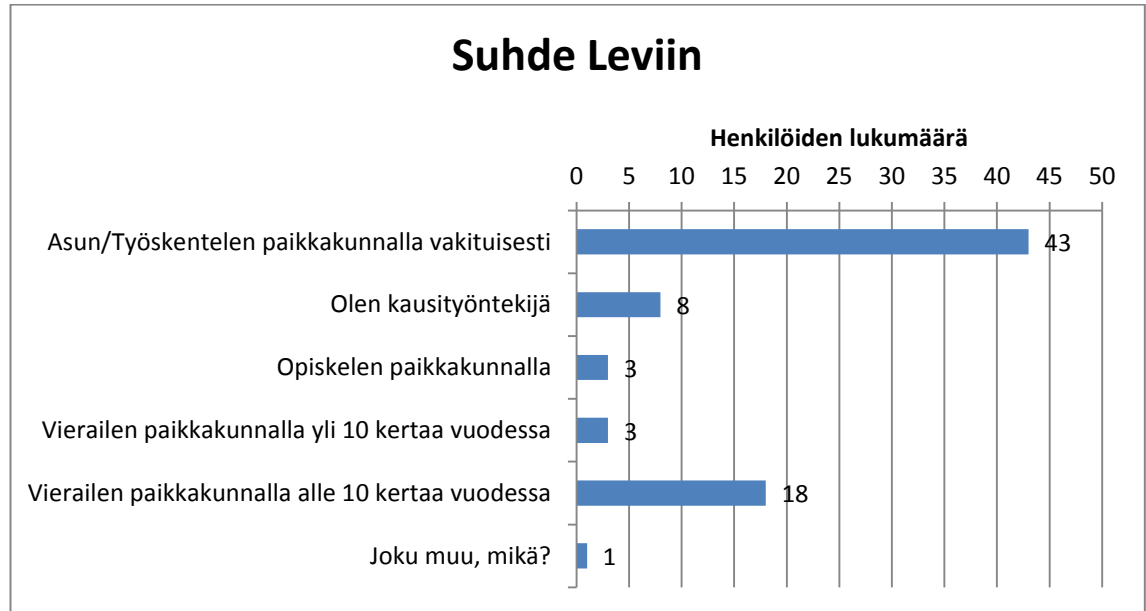
Kuvio 3. Vastaajien ruokakunnan koko

Neljäntenä kysyimme vastaajien asuinpaikkaa (kuva 12). Vastausvaihtoehdoiksi olimme antaneet Kittilän kirkonkylä, Sirkka tai joku muu paikkakunta. Kirkonkylältä saimme 14 vastausta ja Sirkassa asuvilta 31. Muilta paikkakunnilta oli vastaajia myös 31, joista kaksi oli ulkomailta ja yksi Etelä-Suomesta. Kuusi vastaajaa, jotka vastasivat kohtaan "jokin muu", olivat muualta Kittilän kunnan alueelta ja loput jakaantuivat pääasiassa Kemin, Tornion ja Rovaniemen alueille.



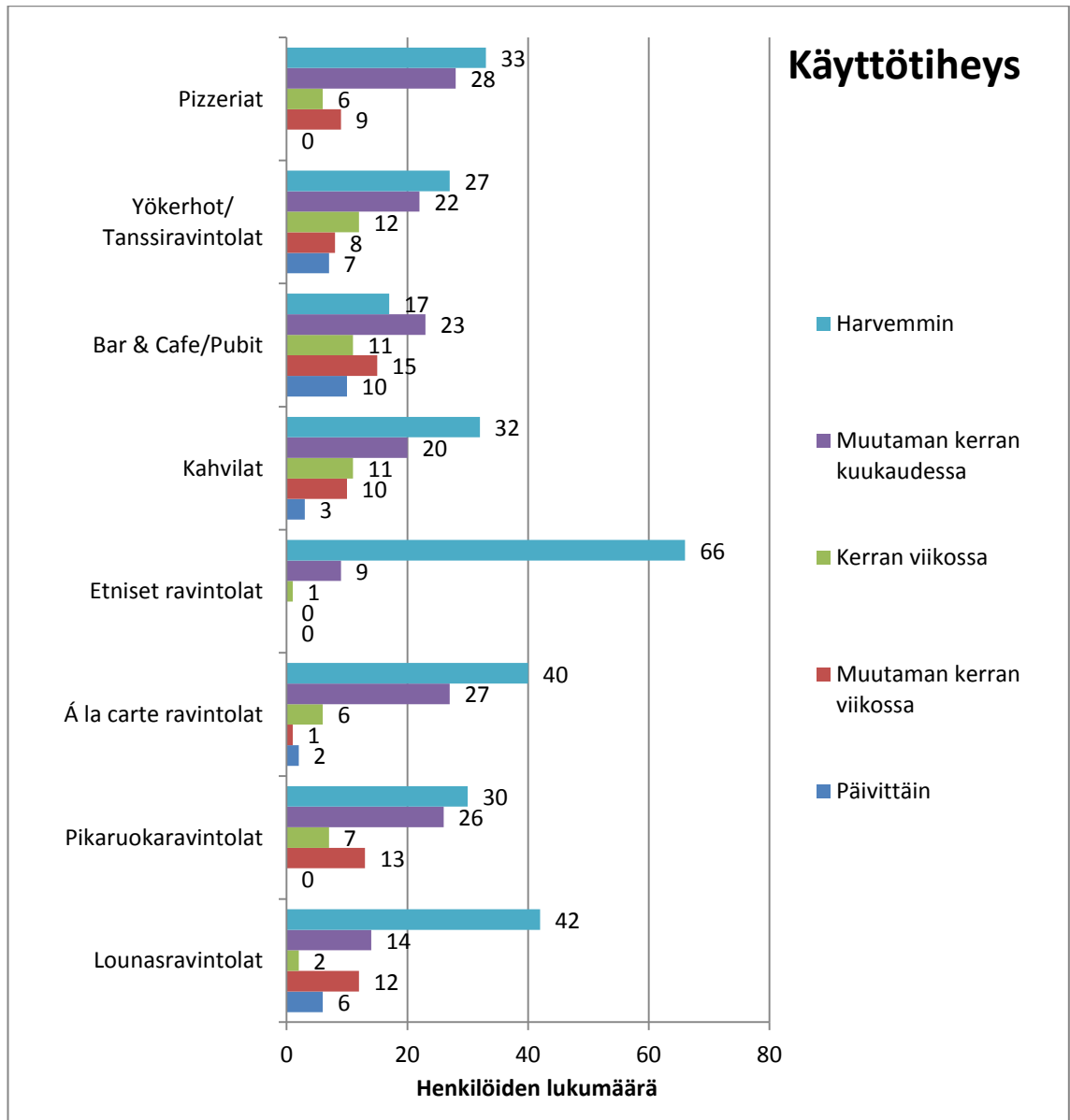
Kuvio 4. Vastaajien asuinpaikka

Viidentenä kysymyksenä selvitimme, asuuko vastaaja vakituisesti paikkakunnalla vai vieraileeko hän siellä satunnaisesti (kuva 13). Vakituisesti paikkakunnalla työskenteleviä oli vastanneista huomattavan suuri osa, 43 vastaajaa, ja kausityöntekijöitä 8. Toiseksi suurin vastaajaryhmä oli alle 10 kertaa vuodessa vierailevat, joita oli 18. Tällaisen jakauman perusteella saavutimme parhaiten juuri sen ryhmän, jonka halusimmekin.



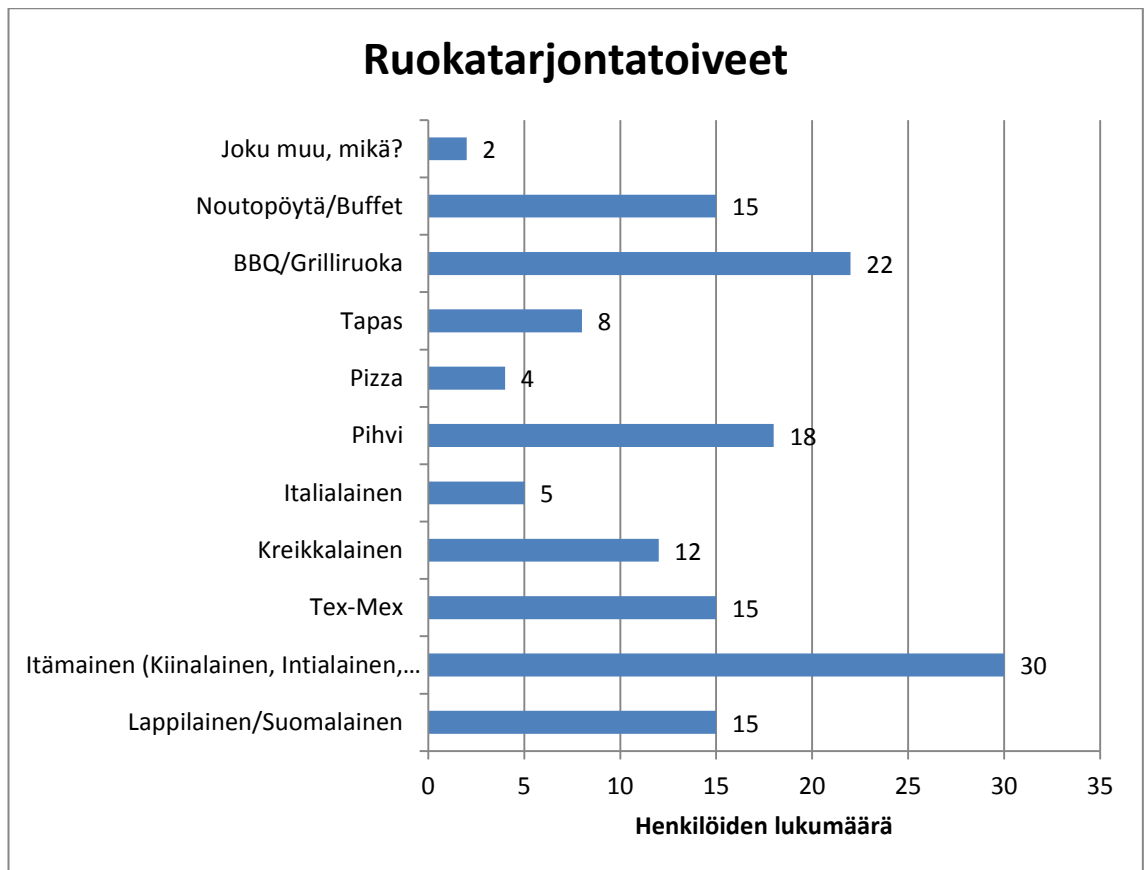
Kuvio 5. Vastaajien suhde tutkittavaan paikkakuntaan

Näiden taustatietokysymyksen jälkeen selvitimme, mitä ravintolapalveluita vastaajat käyttävät vieraillessaan Levillä ja kuinka usein (kuva 14). Kysymykseen kuuluivat lounas-, pikaruoka-, a la carte- ja etniset ravintolat, kahvilat, pubit, yökerhot ja pizzeriat. Pubeja lukuun ottamatta kaikissa muissa kategorioissa vastaajat kävivät harvemmin kuin muutaman kerran kuukaudessa. A la carte ravintoloissa vastaajista selkeästi suurin osa kävi joko muutaman kerran kuukaudessa tai sitä harvemmin, ja vain muutamat kävivät kerran viikossa tai sitä useammin. Yökerhoissa vastaajista 27 kävi kerran viikossa tai useammin, 22 muutaman kerran kuukaudessa ja 27 sitä harvemmin eli vastaukset jakautuivat melko tasaisesti.



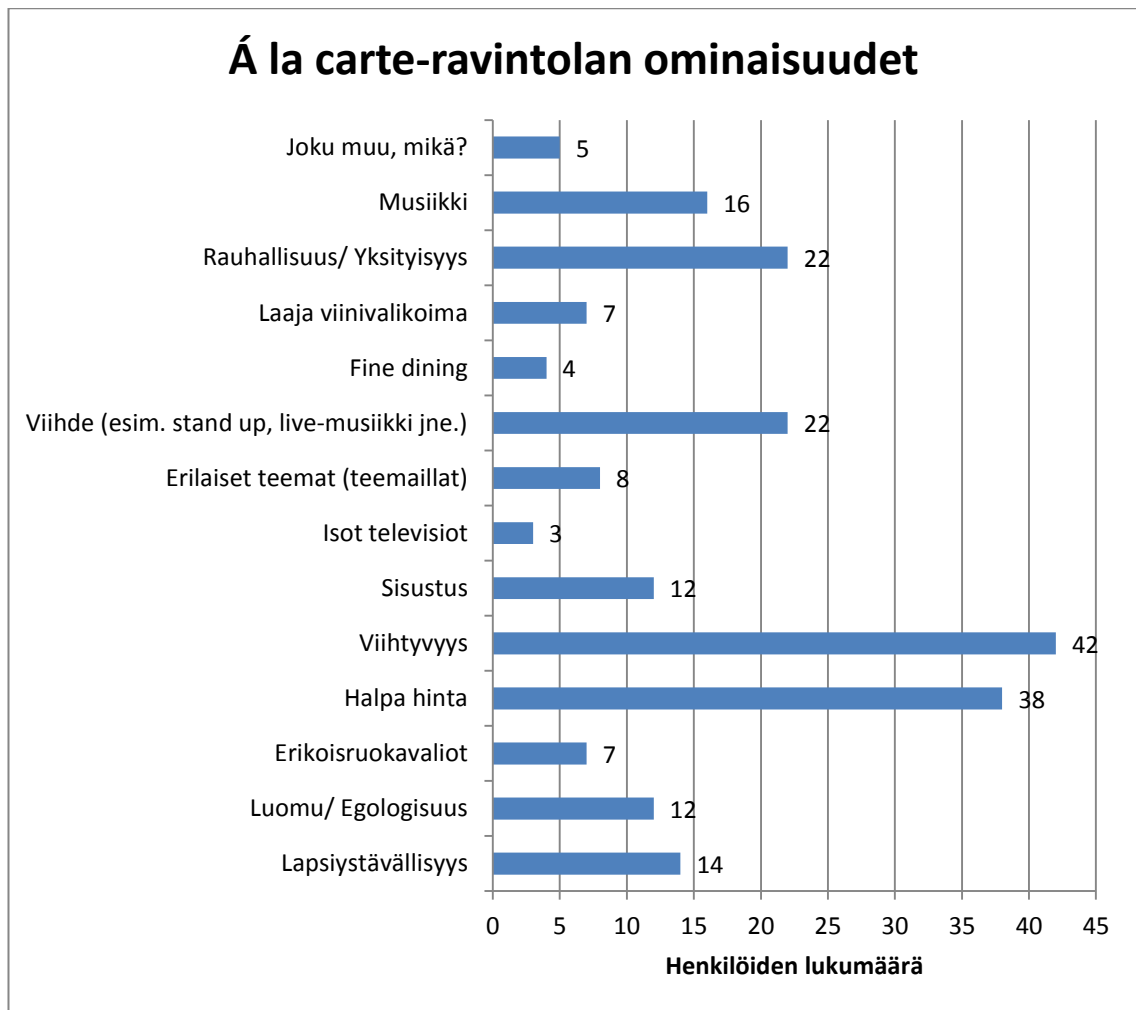
Kuvio 6. Vastaajien käyntitiheys Levin hiihtokeskuksen alueen ravintoloissa

Seitsemäs kysymyksemme koski vastaajien toiveita á la carte ravintoloiden ruokatarjonnasta (kuva 15). Itämaista ruokaa toivottiin eniten; sitä toivoi vastaajista 30 ja BBQ-/grillausruokaa toiseksi eniten, 22. Näiden jälkeen lappilaista, texmex- ja pihviruokaa sekä noutopöytäruokaa toivottiin melko tasaisesti. Pizzaa, tapas- ja italialaista ruokatarjontaa toivottiin kaikista vähiten. Kaksi vastaajaa toivoi jotain muuta, ja ehdotuksia olivat vaihtuvat teemat ja yögrilli.



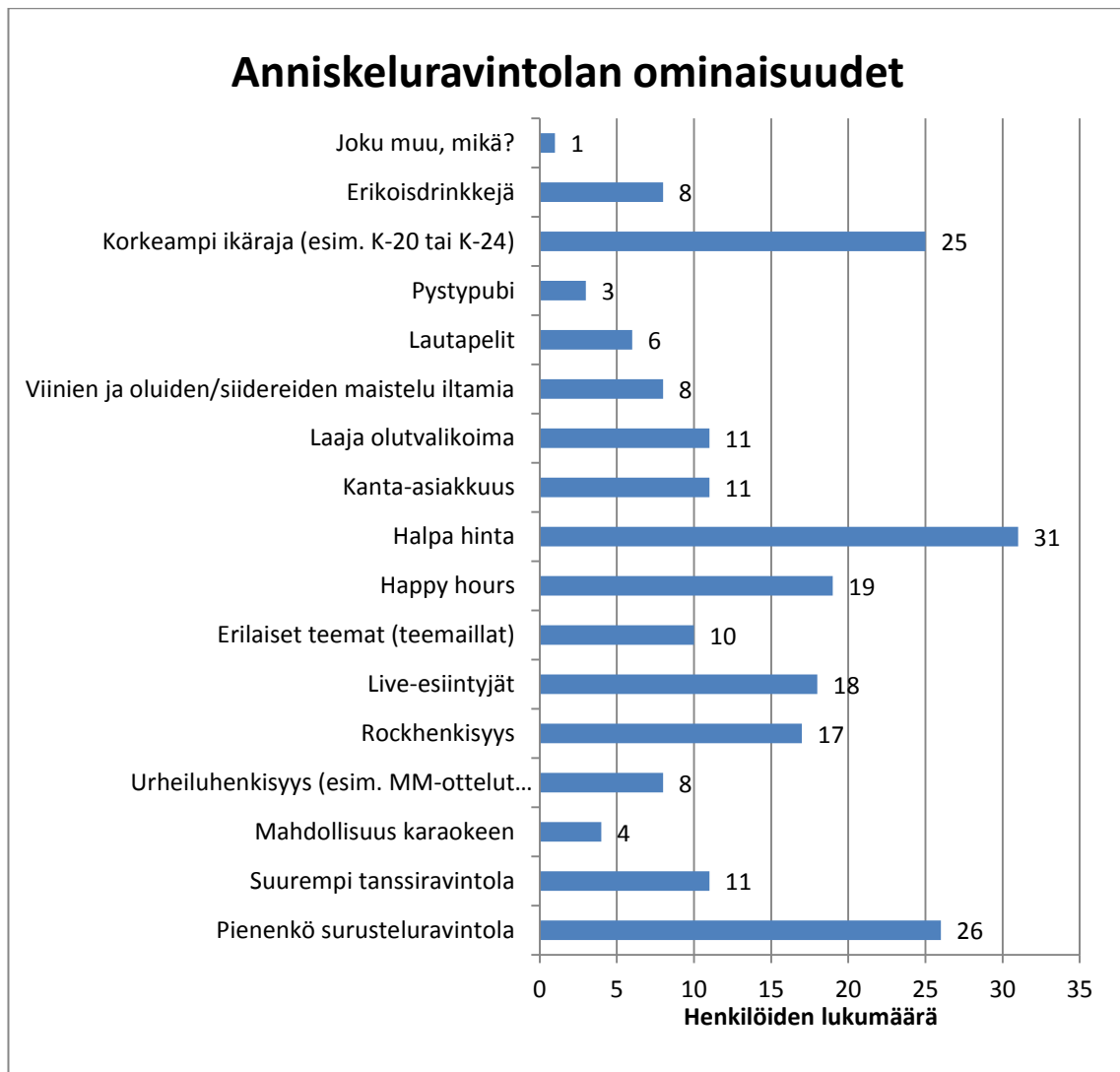
Kuvio 7. Vastaajien toiveet á la carte ravintolan ruokatarjonnasta

Seuraavaksi selvitimme, minkälaisia ominaisuuksia vastaajat arvostaisivat Levillä toimivassa a la carte ravintolassa (kuva 16). Annoimme valmiita vastausvaihtoehtoja, joista oli mahdollista valita kolme, mutta vastaajilla oli myös mahdollisuus kirjoittaa oma vastaus, mikäli annetuista ei löytyisi sopivia vaihtoehtoja. Halpa hinta ja viihtyvyys erottuivat vastausvaihtoehdoista selkeästi. Seuraavaksi eniten toivottiin viihdettä sekä rauhallisuutta ja yksityisyyttä. Myös lapsiystävällisyys, ekologisuus ja musiikki olivat toivottuja ominaisuuksia muutamien vastaajien keskuudessa. Neljä viidestä avoimesta vastauksesta painottui laadukkaaseen ruokaan, ja yksi vastaaja toivoi erityisesti kunnan lihatuotteita.



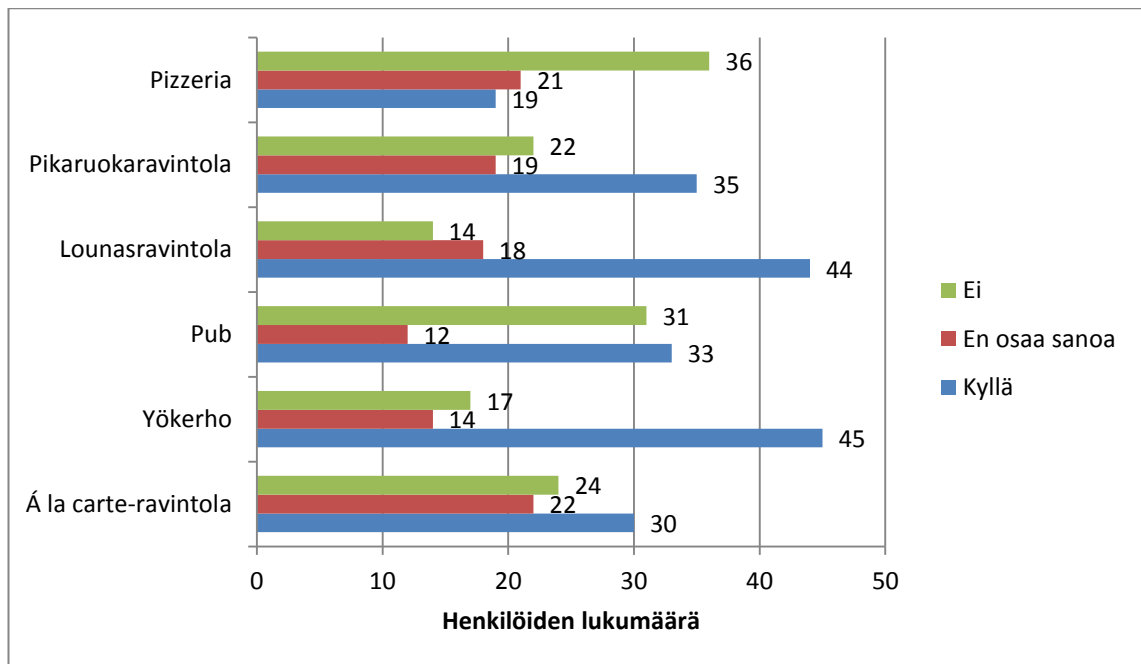
Kuvio 8. Vastaajien toiveet á la carte ravintolan ominaisuuksista

Yhdeksännessä kysymyksessä halusimme selvittää, minkälaisia ominaisuuksia vastaajat arvostaisivat vastaavasti Levillä toimivassa anniskeluravintolassa (kuva 17). Samalla tavalla kuin edellisessä kysymyksessä, annoimme valmiita vaihtoehtoja sekä mahdollisuuden kirjoittaa oma vastaus. Halpaa hintaa toivottiin eniten myös anniskeluravintolalta. Tämän lisäksi toivottiin ravintolan olevan pienehkö seurusteluravintola sekä sitä, että siellä olisi korkeampi ikäraja. Myös live-esiintyjä, rock-henkisyyttä ja “häppäreitä” eli happy hours-tarjouksia oli toivottu keskimäärin enemmän muihin vaihtoehtoihin nähden. Myös erilaiset teemat, kanta-asiakkuudet, urheiluhenkisyys ja laaja olutvalikoima saivat jonkin verran kannatusta.



Kuvio 9. Vastaajien toiveet anniskeluravintolan ominaisuuksista

Viimeisessä pakollisessa kysymyksessä kysyimme, olisiko Levillä vastaajien mielestä vielä tilaa uusille ravintoloille (kuva 18). Kysymyksessä otettiin huomioon a la carte ravintolat, yökerhot, pubit, lounasravintolat, pikaruokaravintolat ja pizzeriat. Suuri osa vastaajista kannatti uusia yökerhoja ja lounasravintoloita. Kaikista vastaajista 45 oli sitä mieltä, että uudelle yökerholle olisi vielä tilaa, ja 44 oli samaa mieltä lounasravintoloiden suhteen. A la carte ravintoloiden, pubien ja pikaruokaravintoloiden kohdalla kyllä- ja ei-vastaukset jakaantuivat melko tasaisesti. Vastaajista 36 oli taas sitä mieltä, että uudelle pizzerialle ei olisi enää tarvetta.



Kuvio 10. Vastaajien mielipiteet siitä, olisiko Levillä tilaa vielä uusille ravintoloille

Koko kyselyn viimeinen kysymys oli avoin ja vapaavalintainen kysymys siitä, millaisena vastaajat näkevät Levin ravintolatarjonnan tällä hetkellä sekä, miten he kehittäisivät alueen ravintolatoimintaa. Saimme vastauksia mielestämme ainakin vastaajamäärään nähden hyvin, sillä avoimia vastauksia oli 32 kappaletta ja ne olivat aika kattavia. Laitoimme kaikki avoimen kysymyksen vastaukset liitteeksi (Liite 2). Vastauksista löytyi joitakin samankaltaisuuksia, ja kehittämisisideoitakin löytyi, ja teimme niistä opinnäytteeseemme lyhyen koosteen.

Avoimista vastauksista voi huomata, että Levin ravintolatarjontaa pidetään pääosin monipuolisena, joskin todella sesonkipainotteisena, eikä paikallisille asukkaille ole hiljaisempina aikoina juurikaan vaihtoehtoja. Muutamassa vastauksessa kuitenkin toivottiin lisää ravintoloita, sillä sesonkiaikoina asiakkaita on paljon ja ravintolat täynnä, minkä takia jonot ovat pitkiä ja ravintoloissa viihtyvyys kärsii. Toivottiin myös, että uusi ravintola olisi auki myös hiljaisempina aikoina kuten touko- ja lokakuussa. Moni harmiteli vastauksissa myös Levin ravintoloiden korkeita hintoja, ja edullisempaa mutta kuitenkin tasokasta ruokapaikkaa toivottiin. Lisäksi vastauksissa toistui useaan kertaan toivomuksena grilli- ja yöruokamahdollisuus. Muutama sanoi kaipaavansa vaihtoehtoista paikkaa live-esiintyjille. Myös pieni, intiimi ja viihtyisä seurusteluravintola mainittiin joissakin vastauksissa.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Opinnäytetyömme aiheena oli ravintolan perustaminen. Tutkimuksemme tavoitteena oli selvittää, miten ravintola lähtökohtaisesti perustetaan ja onko ravintolan perustaminen Levin alueelle kannattavaa. Lisäksi halusimme selvittää, minkälaista ravintolaa Leville mahdollisesti vielä kaivattaisiin. Halusimme myös kartoittaa alueella toimivat ravintolat ja niistä harkitusti valikoiden analysoida potentiaalisia tulevia kilpailijoitamme.

Valitsimme opinnäytetyön aiheen, koska meiltä molemmilta löytyy ravintola-alan kokemusta, ja ala on erittäin lähellä sydäntämme. Meistä oli mielenkiintoista ja motivoivaa lähteä tekemään työtä meitä itseämme sekä tulevaisuuttamme varten. Mielestämme onnistuimme työssä hyvin sekä saavutimme asetetut tavoitteet. Opinnäytetyön avulla saimme tarkkaa ja käytännönläheistä tietoa ravintolayrityksen perustamisesta, mikä auttaa meitä oman ravintolamme perustamisessa. Opinnoissamme saatujen tietojen lisäksi yrityksen perustamisesta, saimme nyt täydentävää ja hieman syvällisempää tietoa nimenomaan ravintolayrittämisestä, ja siten tutkimuksen myötä myös asiantuntijuutemme kehittyi juuri siltä saralta.

Opinnäytetyötä tehdessämme pääsimme tutustumaan ravintola-alan muuttuneisiin trendeihin, jotka lisäsivät kiinnostustamme aihetta kohtaan. Emme voineet kuitenkaan perehtyä näihin laajemmin opinnäytetyössämme sen jo valmiiksi laajan sisältönsä takia. Yhtenä jatkotutkimuksena voisikin tehdä tutkimuksen ravintola-alan trendeistä yleisesti, Suomessa ja kansainvälisesti.

Sen lisäksi, että opinnäytetyömme on hyödyllinen meille, se voi olla hyödyllinen myös muille ravintolayrittäjyydestä haaveileville. Vaikka työmme ei varsinaisesti ravintolan perustamisopas olekaan, löytää tuleva ravintolayrittäjä opinnäytetyöstämme ravintolan perustamisen lähtökohdat, joiden avulla yrittäjä saa tietoa muun muassa eri yritysmuodoista ja osaa hoitaa tarvittavat luvat ja ilmoitukset kuntoon. Yksittäin tietojen etsiminen voi olla työlästä ja aikaa vievää, kuten huomasimme itsekin kerätessämme tietoja.

Tutkimusmenetelmien valinta onnistui mielestämme hyvin. Tarvekartoitusta varten laa- timamme kysely oli meidän tulevaisuuttamme ajatellen erittäin hyödyllinen, vaikka olisimmekin toivoneet enemmän vastaajia. Siihen liittyen jäimme miettimään, mitä muita toteutus- tai jakotapoja olisimme voineet käyttää saadaksemme enemmän vastauksia ja

miten tuloksiin olisi vaikuttanut esimerkiksi sen toteuttaminen vilkkaimpana sesonkiaikana. Mahdollisen jatkotutkimuksen aihe voisikin olla se, millaisena matkailijat näkevät Levin hiihtokeskuksen ravintolatarjonnan, kun nyt näkökulmamme tutkimukseen oli paikallinen.

Kyselyn avulla saimme alueen ravintoloiden käyttäjiltä hyödyllistä tietoa siitä, millaisia ominaisuuksia he ravintolassa arvostavat, ja avoimen kysymyksen lisäksi myös sitä kautta suuntaa antavaa tietoa siitä, minkälaista ravintolatarjontaa he toivoisivat. Näin voimme ottaa huomioon ravintolaa perustaessa potentiaalisten asiakkaidemme toiveet ja pohtia suunnitteluvaiheessa, minkälaisella ravintolalla vastaamme kysyntään. Kilpailija-analyysiä tehdessämme jouduimme analyttisesti pohtimaan kilpailijoiden vahvuuksia ja mahdollisia heikkouksia, ja niitä silmällä pitäen voimme perustamisvaiheessa kehittää myös omaa liiketoimintasuunnitelmaamme. Vaikka analyysimenetelmänä toimi vapaa havainnointi, analysoinnin perustana toimivat käyttämämme teoriat kilpailija-analyysistä.

Tarvekartoituksen tuloksien ja kilpailijoiden analysoinnin perusteella pohdimme, mitkä voisivat olla omia kilpailuetujamme. Emme ole vielä itse täysin varmoja, haluammeko ruoka- vai anniskeluravintolan, mutta ainakin tarvekyselyn perusteella selvisi, että vastaajat näkisivät hiihtokeskuksessa vielä olevan tilaa uudelle yökerholle tai lounasravintolalle. Ruokaravintolan ruokatarjonta voisi olla itämaista tai BBQ-tyylistä, ja myös yöruokamahdollisuutta kannattaa harkita, sillä myös sitä toivottiin vastauksissa. Huomasimme kilpailijoita analysoidessamme, että monilla ravintoloilla on käytössään joko kanta-asiakasjärjestely tai muita hinnanalennuksia tai tarjouksia. Koska kyselyn tuloksista selvisi myös se, että ruoka- että anniskeluravintoloiden hintatasoa pidetään korkeana, tulee meidän kiinnittää huomioita myös hinnoitteluun, ja ravintolassa voisi olla esimerkiksi happy hour -tarjouksia. Mikäli ravintolamme on anniskeluravintola, kannattaa meidän ainakin harkita korkeampaa ikärajaa, jota monessa vastauksessa toivottiin. Teimme näistä menestystekijöistä yhteenvedon myös taulukkoon (Taulukko 3).

Taulukko 3. Meidän menestystekijät ja kilpailuedut

Ruokaravintola	Anniskeluravintola
<ul style="list-style-type: none"> • lounas • ruoka: BBQ- tai itämaistyylinen • edullinen ruoka • hyvä hinta-laatusuhde • viihtyisä; rauhallisuus ja yksityisyys asiakkaiden ruokaillessa • yöruokamahdollisuus 	<ul style="list-style-type: none"> • pienehkö, viihtyisä seurusteluravintola tai yökerho • avoinna vuoden ympäri • korkeampi ikäraja • happy hour-tarjoukset tai muita tarjouksia • mahdollisesti live-esiintyjä • ei korkeita pääsymaksuja

Valitsemamme tutkimusmenetelmät auttoivat meitä suorittamaan tutkimuksen luotettavasti, ja uskommekin tutkimuksen olevan riittävän kattavaa sekä teorian että tutkimuksien osalta. Myös kysymyksien laatimisessa otettiin huomioon luotettavuutta, muotoilemalla kysymykset niin, ettei vastaaja ymmärtäisi niitä väärin. Luotettavuutta olisimme voineet parantaa suorittamalla kilpailija-analyysin havainnoinnit kilpailijoidemme ravintoloihin useammin kuin kerran. Valitettavasti kuitenkin pitkä välimatka meidän ja ravintoloiden välillä tuli esteeksemme, mitä jäimmekin jälkeinpäin harmittelemaan.

LÄHTEET

- Elintarviketurvallisuusvirasto Evira 2013. Elintarvikkeet. Hakupäivä 18.3.2014.
<[http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus+ja+myynti/elintarvikehuoneistot+/
>](http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus+ja+myynti/elintarvikehuoneistot+/)
- Facebook/Bar IHKU 2012. Kansikuvat. Hakupäivä 21.4.2014.
<<https://www.facebook.com/130499387035542/photos/a.285088481576631.68903.130499387035542/285088484909964/?type=3&theater>>
- Facebook/Hullu Poro Areena 2011. Areena. Hakupäivä 21.4.2014.
<<https://www.facebook.com/115739105167762/photos/a.119801341428205.22937.115739105167762/119801358094870/?type=3&theater>>
- Facebook/Levin Panimo & Pub 2011. Aikajanakuvat. Hakupäivä 21.4.2014.
<<https://www.facebook.com/Levinpanimo/photos/pb.122144867827275.-2207520000.1398091013./277524802289280/?type=3&theater>>
- Facebook/Levin Panimo & Pub 2012. Aikajanakuvat. Hakupäivä 21.4.2014.
<<https://www.facebook.com/Levinpanimo/photos/pb.122144867827275.-2207520000.1398091013./384432091598550/?type=3&theater>>
- Facebook/Loco Norte 2011. Kansikuvat. Hakupäivä 21.4.2014.
<<https://www.facebook.com/187782947899632/photos/a.524511070893483.124473.187782947899632/524511077560149/?type=3&theater>>
- Facebook/Rock Café Wanha Hullu Poro 2011. Rock Cafe. Hakupäivä 21.4.2014.
<<https://www.facebook.com/wanhaporo/photos/a.172206786161181.36505.152576531457540/172206849494508/?type=3&theater>>
- Finnvera Oyj 2014. Lainat. Hakupäivä 18.3.2014.
<<http://www.finnvera.fi/Tuotteet-ja-FAQ/Lainat>>
- Hakanen, Matti 2004. Pk-yrityksen strategiatyö. Menestystekijöinä tieto, luovuus ja oppiminen. Helsinki: Multiprint Oy.
- Hallamaa, Timo & Viljanen, Risto 1997. Yritystoiminta hotelli-, ravintola-, ja matkailualalla. 3. uudistettu painos. Porvoo: WSOY.
- Heikkilä, Tarja 2004. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Holopainen, Tuulikki 2012. Yrityksen perustamisopas - Käytännön perustamistoimet. 21. uudistettu painos. Jyväskylä: Bookwell Oy.
- Holopainen, Tuulikki & Levonen, Anna-Liisa 2006. Yrityksen perustajan opas - Silta yrittäjyyteen. 13. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Hullu Poro 2014 a. Etusivu. Hakupäivä 9.4.2014.
<<http://hulluporo.fi/poro/esivu.php?alue=Alkuun&kieli=fi>>
- Ilmoniemi, Maija & Järvensivu, Petri & Kyläkallio, Kalle & Parantainen, Jari & Siikavuo, Juha 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Ingram, David 2014. The advantages of competitive analysis in strategic planning. Hakupäivä 24.1.2014.
<<http://smallbusiness.chron.com/advantages-competitive-analysis-strategic-planning-18331.html>>
- Juvonen, Anna 2013. Osuuskuntalaki muuttuu ensi vuoden alusta. Hakupäivä 12.3.2014.
<<http://www.kauppalehti.fi/omayritys/osuuskuntalaki+muuttuu+ensi+vuoden+alusta/201311558129>>
- Keskuskauppakamari 2010. Yrityksen perustajan opas 2010. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Keskuskauppakamari 2011. Yrityksen perustajan opas 2011. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Koski, Toivo & Virtanen, Markku 2005. Tulos - Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otava.
- Levi 2014 a. Levi lyhyesti. Hakupäivä 16.4.2014.
<<http://www.levi.fi/fi/levi-info/levi-lyhyesti.html>>

- Levi 2014 b. Levin parhaat palat. Hakupäivä 21.4.2014.
<<http://www.levi.fi/fi/ruoka-viihde/levin-parhaat-palat.html>>
- Lotti, Leila 2001. Tehokas markkina-analyysi. Juva: WSOY.
- Matkailu- ja Ravintolapalvelut MaRa ry 2014. Yrityksen perustaminen 2014. Hakupäivä 18.3.2014.
<http://www.mara.fi/ext/cms3/attachments/yrityksen-perustaminen-1_2014.pdf>
- Matkailu- ja Ravintolapalvelut MaRa ry 2012. Työllistävyys. Hakupäivä 18.3.2014.
<<http://www.mara.fi/tyollistavyys/>>
- Oliver's Corner 2014. Kuvagalleria - Oliver's Corner Levi. Hakupäivä 21.4.2014.
<http://www.oliverscorner.fi/fi/levi/galleria/olivers_corner_levi/>
- Oliver's Corner 2014. Oliver's Corner – Irkku Levillä. Hakupäivä 21.4.2014.
<http://www.oliverscorner.fi/fi/levi/olivers_levi/>
- Oulun seudun ammattikorkeakoulu 2014. Pk-yritysten johtamis- ja kehittämis työkalupakki. SWOT-analyysi. Hakupäivä 1.4.2014.
<<http://www.oamk.fi/hankkeet/pkk/pakki/nykytila2.htm>>
- Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Tilintarkastuksesta luopuminen. Hakupäivä 19.3.2014.
<<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/uusitilintarkastuslaki.html>>
- Pirttilä, Anneli 2000. Kilpailijaseuranta. Porvoo: WSOY.
- Rikkinen, Lasse 1996. Löydä oma yritysideo. Helsinki: Oy Edita Ab.
- Sosiaali- ja terveystieteiden valvonta- ja valvontavirasto Valvira 2014. Alkoholi. Hakupäivä 18.3.2014.
<http://www.valvira.fi/ohjaus_ ja_valvonta/alkoholi>
- Suomen Yrittäjät 2014. Franchising yrittäjyyden mallina. Hakupäivä 1.4.2014.
<<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/franchising/>>
- Teknologian kehittämiskeskus 2014. Avustuksen ja lainan ehdot ja korot. Hakupäivä 21.4.2014.
<http://www.tekes.fi/Global/Rahoitus/Avustuksen_ ja_lainan_ ehdot_ ja_korot.pdf>
- Työ- ja elinkeinotoimisto 2014. Palkkatuki. Hakupäivä 18.3.2014.
<http://www.te-palve-lut.fi/te/fi/tyonantajalle/loyda_tyontekija/tukea_rekrytointiin/palkkatuki/index.html>
- Vilka, Hanna 2007. Tutki ja mittaa - Määrällisen tutkimuksen perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Yrityksen perustaminen 2013. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Hakupäivä 18.3.2014.
<<http://yrityksen-perustaminen.net/osakeyhtion-perustamisilmoitus/>>
- YritysHelsinki 2012. Ravintola-alan ohjeita kahvilan tai ravintolan perustajalle. Hakupäivä 18.3.2014
<http://www.yrityshelsinki.fi/sites/bilbo34.lasipalatsi.net/files/article-attachments/201209/ravintolaopas_2012_web.pdf>

LIITTEET

- Liite 1. Webropol-kysely
Liite 2. Avoimen kysymyksen vastaukset

Liite 1 1(3)

Webropol-kysely

Levin ravintolapalveluiden tarvekartoitus

Olemme tradenomiopiskelijoita ja teemme opinnäytetyömme Levin hiihtokeskuksen ravintolapalveluista. Kyselyn avulla haluamme selvittää, olisiko alueella kysyntää uudelle ravintolalle, sekä mitä toiveita asiakkailta on ravintoloiden suhteen.

Kysely on pääasiassa koottu monivalintakysymyksistä, eikä siihen vastaaminen vie kuin noin 5 minuuttia.

1. Sukupuoli *

- Mies
 Nainen

2. Ikä *

- Alle 18
 18 - 22
 23 - 30
 31 - 45
 46 - 60
 Yli 60

3. Ruokakunta *

- Yksineläjä
 Parisuhteessa
 Perheellinen

4. Asuinpaikka *

- Kittilän kirkonkylä
 Sirkka
 Joku muu, mikä?

5. Mikä seuraavista vaihtoehtoista kuvastaa sinua parhaiten? *

- Asun / Työskentelen paikkakunnalla vakituisesti
 Olen kausityöntekijä
 Opiskelen paikkakunnalla
 Vierailen paikkakunnalla yli 10 kertaa vuodessa
 Vierailen paikkakunnalla alle 10 kertaa vuodessa
 Joku muu, mikä?

6. Mitä seuraavista Levin hiihtokeskuksen ravintolapalveluista käytät ollessasi Levillä, ja kuinka usein? *

	Päivittäin	Muutaman kerran viikossa	Kerran viikossa	Muutaman kerran kuukaudessa	Harvemmin
Lounasravintolat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pikaruokaravintolat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
À la carte ravintolat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etniset ravintolat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kahvilat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bar & Cafe / Pubit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yökerhot / Tanssiravintolat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pizzeriat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Liite 1 2(3)

7. Minkälaista ruokatarjontaa toivoisit Levillä toimivalta á la carte-ravintolalta? Voit valita 2 vaihtoehtoa. *

- Lappilainen / Suomalainen
- Itämainen (Kiinalainen, Intialainen, Thaimaalainen)
- Tex-mex
- Kreikkalainen
- Italialainen
- Pihvi
- Pizza
- Tapas
- BBQ / Grillausruoka
- Noutopöytä / Buffet
- Joku muu, mikä?

8. Mitä seuraavista vaihtoehtoista toivoisit Levillä toimivalta á la carte-ravintolalta? Voit valita 3 vaihtoehtoa. *

- Lapsiystävällisyys
- Luomu / Ekologisuus
- Erikoisruokavaliot
- Halpa hinta
- Viihtyvyys
- Sisustus
- Isot televisiot
- Erilaiset teemat (teemaillat)
- Viihde (esim. stand up, live-musiikki jne.)
- Fine dining (tila, palvelu ja ateriat muodostavat erittäin korkealaatuisen ja elegantin kokonaisuuden; asiakas maksaa kokemuksesta, ei ainoastaan ateriatesta)
- Laaja viinivalikoima
- Rauhallisuus / Yksityisyys
- Musiikki
- Joku muu, mikä?

9. Mitä seuraavista vaihtoehtoista toivoisit Levillä toimivalta anniskeluravintolalta? Voit valita 3 vaihtoehtoa. *

- Pienehkö seurusteluravintola
- Suurempi tanssiravintola
- Mahdollisuus karaokeen
- Urheiluhenkisyys (esim. MM-ottelut screeniltä, biljardi jne.)
- Rockhenkisyys
- Live-esiintyjät
- Erilaiset teemat (teemaillat)
- Happy hours
- Halpa hinta
- Kanta-asiakkuus
- Laaja olutvalikoima
- Viinien ja oluiden / siidereiden maistelu iltamia
- Lautapelit
- Pystypubi
- Korkeampi ikäraja (esim. K-20 tai K-24)
- Erikoisdrinkkejä
- Joku muu, mikä?

Liite 1 3(3)

10. Olisiko Levin hiihtokeskuksessa vielä tilaa uudelle ravintolalle? *

	Kyllä	En osaa sanoa	Ei
À la carte-ravintola	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yökerho	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pub	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lounasravintola	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pikaruokaravintola	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pizzeria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Minkälaisena näet Levin ravintola- ja anniskeluravintolatarjonnan tällä hetkellä? Miten kehittäisit Levin ravintola- ja anniskelutoimintaa tällä hetkellä? Vapaa sana.

Liite 2 1(4)

Avoimen kysymyksen vastaukset

1. Ravintola/viihde valikoima on aika laaja, mutta valitettavasti hyvin sesonkipainotteinen. Esim. korkeimpaan turistiaikaan ei näin paikallinen edes halua Levin yöelämää katsomaan. Toisaalta taas sitten sesongin ulkopuolella on hyvin vähän ravintoloita tai menopaikkoja auki. Tällöin olisivat paikalliset juuri niit potentiaalisia asiakkaita. Haluaisin lähinnä uuden, erilaisen ravintolan Leville, joka olisi myös toukokuussa ja lokakuussa auki.
2. Liikaa pubeja ja karaokepaikkoja on Levillä nyt, saisi olla yökerhotyyppistä baaria enemmän (tällä hetkellä vain Ihku on sellainen paikka johon huvittaa mennä ja sielläkään ei ole "diskopuoli" aina auki vaan karaokea hiljaisina aikoina. Levihotelli on vanhemmille ihmisille ja sielläkin karaokea. Vanha Hullu Poro on niin "has been" ja rempan jälkeen niin ruma ettei paljoa huvita mennä. En edes tiedä onko siellä minkälaista menoa nykyään. Myös aamuyöhön asti avoinna oleville pikaruokapaikoille sekä 24h kahvila (joka ennen olikin) voisi olla tilausta!
3. Positiivisesti alueelta löytyy moneen makuun paikkoja. Enemmän pitäisi valvoa väkimääriä ravintoloissa, koska viihtyvyys kärsii siinä, jos ravintola otetaan yli täyteen.
4. Talvisin loistava, sesonki aikojen ulkopuolella surkea tai olematon. Kevyempi ruoka varsinkin päivisin kiinnostaisi.
5. Levillä on paljon ravintoloita, joten uuden ravintolan tulee olla selvästi erikoistunut erottuakseen joukosta. Ravintoloiden hintataso on melko korkea, joten halvemmalle ravintolalle voisi olla kysyntää.
6. Yökerhoja paljon. Ruokamahdollisuudet hyvät, urheiluhenkinen pub josta näkee MM-Kisat ja urheilua joka päivä.
7. Tarjonta on hyvää, kuitenkin vähän yks puolista, vois olla enemmän vaihtoehtoja, kuten bbq-ravintola! Sille olis käyttöä ja asiakkaita paljon! Baareja, pubeja yms on ihan kivasti joka makhuun.. Esiintyjä vois kuitenkin olla jossaki muuallaki ku areenalla, vähän pienempiä nimiä tietenki.

Liite 2 2(4)

8. Omasta visiitistäni on jo valovuosia (vaikkakin valovuodella onkin tarkoitus mitata etäisyyttä ajan sijaan) ja uskoakseni mestat eivät välttämättä liene enää muistikuvieni mukaisia. Silloin, joskus 90-luvun loppupuoliskolla, siellä oli paljon puita, joku mönkäre jonka huipulta porukka liihotti hurjaa vauhtia alas vain saadakseen nousta vaijerivetoisilla keppi-istuinilla takaisin huipulle. En koskaan ymmärtänyt tuon istumatuokion vetovoimaa, kun ne maisemat kerran oli nähnyt niin mikä kiire siinä on uudestaan päästä kyytiin? Myöskin siellä oli kauppa josta sai karkkia ja pillimehuja ja sellainen joku pimeä metelimökki johon mentiin isoista portaista jotta isi sai istua jakkaralle ja kostuttaa kurkkuaan kultaisella kuplajuomalla. Mielestäni tarjontaa voisi olla enemmänkin.
9. Sesonkiaikoina avattava enemmän juottoloita, ettei tarvi aina tiskillä koko iltaa jonottaa
10. On aika paljon ruokapaikkoja, ehkä sinne joku tosi tosi erikoinen sopis..
11. Levillä on paljon hyviä ruokaravintoloita mutta ei yhtään sellaista mistä saisi oikeasti erinomaista ruokaa. Ei mitään järkeä lähteä paikallisena syömään ravintolaan kun vähintään samaan ruoan laatuun ja makuun pääsee kotonakin.
12. Kauan kaivattu subway ratkaisi monet ongelmat, yleisesti Levin ravintolakulttuurin suurin ongelma ovat kalliit hinnat. (esim hampurilainen 18e)
13. ylihinnoiteltua monessa paikassa ,tulee huijaamisen maku :(panostetaan vain tosi rikkaisiin tai niihin jotka juopottelevat,perheet ja "tavalliset" unohdettu ,liukuhihnamenoa monessa paikassa .Lappi kunniaan ja konstailematonta ja rentoa menoa ilman että pääpaino juomisessa . Kahvistelu ja ruoka paikka jossa seurustelu ja oleskelu mahdollisuus rennossa ympäristössä .
14. monipuolisena ja kattavana. Hyvää viiniä tarjoavaa, ekologisuuteen keskittyvää intiimiä, pientä ja rauhallista espanjalaistyypistä tapaspaikkaa lukuunottamatta lähes kaikki löytyy :)
15. Kapakoiden sulkemisen jälkeen ei saa mistään ruokaa.Ottakaa oppia Sodankylän krillistä.
16. Paikkoja on laidasta laitaan varmasti jokaiselle turistille tai paikalliselle löytyy mieluisin paikka:)

Liite 2 3(4)

17. LEVI HINNOITELLUT KOHTA ITTENSÄ PIHALLE .. MARKETIT TIENAA, ASIKAAT LAITAA RUOKAA MÖKEILLÄÄN.
18. Levin ravintolat ovat mielestäni hyviä tällä hetkellä! Ehkä sesonkiaikoina niitä voisi olla enemmänkin auki kuten esim. uutenavuotena on liian vähän tilaa kysyntää kohden.
19. liian vähän baareja, pitäis olla enemmän asiakaspaikkoja
20. kalliina ja ihan liian herkästi tehdään tatuointeja humalaisille
21. Levillä on nouseva pien ravintoloiden trendi, ihmiset maksavat kokeemuksista ja siitä että saavat rahoilleen vastinetta. Ravintoloiden tason täytyy olla hieman korkeampi kuin nykyisten, sekä pohjata toimintansa lappilaiselle maaperälle.
22. Kausiluontoisuus tekee aloittamisesta vaikeaa pienille ravintoloille, mutta mielestäni juuri sellaista pienempää ja tyyliältään erottuvaa ravintola kaipaisin Leville.
23. Tällä hetkellä on jo hyvä ja monipuolinen tarjonta. Harmi, että useampi paikka sulkeutuu kevään jälkeen kesäksi, ja näistä paikoista päästään nauttimaan vasta seuraavalla syys/talvikaudella. Kesällä ravintola tarjonta on erittäin suppea.
24. Toimiva grilli puuttuu,joka olis säännöllisesti auki,kesät talvet.
25. Täällä on kyllä kaikkea, mutta ainoa mitä olen jäänyt kaipaamaan tänne muuttoni jälkeen, että täältä ei saa pikaruokaa. Baarin jälkeen pitäisi saada ruokaa ja äkkiä tuo enskan eväs alkaa kyllästyttämään! Subway on hyvä lisä tänne ja olenkin käynyt jo kolme kertaa sen tultua. Pizzerioita täällä on, mutta ovat aivan surkeaa tasoa, pizzeria joka olisi perehtynyt asiaan ja tekee ISOJA(nykyiset on aivan olemattoman kokoisia huonolla pohjalla) maukkaita ja hyviä pizzoja olisi tarpeen, kunnolla täytteitä ja paksumpi pohja. Kebabbiakaan ei täältä löydy, ja oikea hampurilais paikka. IhQ on monesti niin täynnä ettei sekaan mahdu, kyllästyttää koko tunkkainen paikka. Irish kun on hyvä, mutta monesti sekin on niin täynnä ettei istumaan sovi.
26. Sesonki aikana palveluja riittää. Toki silloin joutuu toisinaan jonottamaan. Muulloin useat paikat suljettuna, ei löydy valikoimaacruokailuun.
27. Enemmän paikkoja livebändeille

Liite 2 4(4)

28. Tarjonta hyvä tällä hetkellä. Kaipaisin kuitenkin mm. perus kiinalaisravintolaa, josta saisi tarvittaessa myös annoksen mukaan. Myös ravintola jossa rauhalliset yksityisyyttä tuovat loosit ovat plussaa. Rock-henkinen baari myös voisi kiinnostaa.
29. Perus a la carte vähän ontuu, hyvä, varma ja tasalaatuinen paikka tarvitaan. Paino laadukkaassa grilliruuassa. Olohuonemainen, rento, rockhenkinen pub tervetullut. Vähän semmonen underground mesta missä ei aina oo kauhea tungos ja mihin ihan kaikki turistit ei välttämättä tule vaan vähän pienempi ja "laadukkaampi" joukko
30. Enemmän paikallisille suunnattua ympärivuotista toimintaa laajoilla aukioloajoilla. Vakituinen pikaruokamahdollisuus.
31. Oikeasti hyvää oikeaa ruokaa saa vain Ravintola Riihestä. Yökerhopuolella Ihkulla on aikalailla monopoliasema. Kunnollinen halpa kebab-pitseria puuttuu.
32. Ei enempää pelkkiä juottoloita, tasokkaampi lounasravintola puuttuu keskustasta. Hyvät raaka-aineet ja annoskoko kohdilleen.