



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

TUTKINTOTYÖRAPORTTI

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA -
CASE: ATOMIC REMONTIT**

Satu Vartiainen-Pennanen

Liiketalouden koulutusohjelma
kesäkuu 2009
Työn ohjaaja: Markku Lampi

TAMPERE 2009



Tekijä	Satu Vartiainen-Pennanen	
Koulutusohjelma	Liiketalous	
Tutkintotyön nimi	Liiketoimintasuunnitelma – Case: Atomic Remontit	
Työn valmistumis- kuukausi ja -vuosi	kesäkuu 2009	
Työn ohjaaja	Markku Lampi	Sivumäärä: 59

TIIVISTELMÄ

Tämän tutkintotyön tarkoituksena oli laatia aloittelevalle yrittäjälle kattava liiketoimintasuunnitelma hänen alkavan toimintansa perustaksi ja ohjenuoraksi. Yrittäjä on perustamassa pientä remointialan yritystä ja on tehnyt aiemmin yrittäjyyskurssilla hyvin pelkistetyn liiketoimintasuunnitelman, joka ei suppeudessaan vastannut kuitenkaan läheskään kaikkiin tuoreen yrittäjän kysymyksiin. Työn tavoitteena oli tutustua kattavammin alkavan yrittäjyyden eri osa-alueisiin sekä etsiä yrittäjälle sopivat ratkaisut kunkin aihe-alueen tiimoilta. Aihe-alueet valittiin koskemaan vain niitä osa-alueita, jotka koskevat juuri remointialan yrittäjää.

Työn materiaalit saatiin alan kirjallisuudesta, internetistä sekä Uusyrityskeskus Ensimetrin yrittäjäoppaista. Lähteinä pyrittiin käyttämään lähivuosina julkaistua kirjallisuutta sekä virallisten tahojen kotisivuja lähdemateriaalin luotettavuuden takaamiseksi.

Työssä tutustuttiin yrittäjyyden vaatimukseen, yrityksen perustamisprosessiin, yrityksen toimintaperustan luomiseen, yrityksen talouteen sekä markkinoinnin eri mahdollisuuksiin. Aihealueita tutkittiin case-yrityksen näkökulmasta nykymarkkinatilanne huomioon ottaen ja etsittiin yrittäjälle sopivat ratkaisut ja toimintamallit tulevaisuutta ja menestyvää liiketoimintaa varten.

Lopputuloksena nähtiin, että case-yrityksen menestymismahdollisuudet ovat kohtuulliset ehdotetuilla toimintaperiaatteilla. Yrittäjän ja yrityksen kehittymismahdollisuuksia tutkittiin ja sopivia kehitystoimenpiteitä tulevaisuutta varten ehdotettiin. Työn loppuun listattiin myös yrittäjälle tärkeitä tahoja, joista yrittäjä saa neuvoja ja ohjeistusta apua tarvittaessaan.



Author(s):	Satu Vartiainen-Pennanen	
Study programme(s):	Business Administration	
Title of the thesis	Business plan – Case: Atomic Remontit	
Month and year of completion:	June 2009	
Supervisor:	Markku Lampi	Number of pages: 59

ABSTRACT

The purpose of this thesis work was to make a comprehensive business plan for an entrepreneur who is starting up his business. The plan will guide and help the entrepreneur in the future. The entrepreneur is going to start up a renovation business and has already made a very simplified business plan in an entrepreneurship course which doesn't however answer all his questions. The goal for this work was to get to know the essential aspects of entrepreneurship especially in renovation business and to find the suitable solutions for all the matters concerning the entrepreneur.

The source material was gained from literature, internet and from entrepreneurship guidebooks made by Uusyrityskeskus Ensimetri. The plan was to use somewhat new material and reliable internet sites to ensure the reliability of the source material.

The work explores the demands of entrepreneurship, the basic foundation of a business, the building of the basic grounds for profitable operation, business economics and the different possibilities in marketing. The topics were investigated from the point of view of the case business and the present economic situation was taken into account. The suitable solutions were analyzed and the proper instructions for the future and successful business operation were suggested.

As a conclusion the business opportunities were found to be reasonable. Development possibilities were contemplated and suitable development suggestions were made. Few important contacts for a beginning entrepreneur were listed in the end of the work.

Key words: yritystoiminta, yrittäjät, remontti

Sisällysluettelo

1.	JOHDANTO.....	6
2.	YRITYKSEN PERUSTAMISEN LÄHTÖKOHDAT.....	7
2.1.	Omat lähtökohdat.....	7
2.1.1.	Miksi rakennusalan yrittäjäksi?.....	7
2.1.2.	Ammattitaito, koulutus, kokemus, elämäntilanne, odotukset.....	7
2.1.3.	Yrittäjyyden vaatimukset.....	9
2.2.	Toiminta-ajatus, arvot visio.....	10
2.3.	Yritysmuodon valinta.....	11
2.4.	Liikeidea.....	12
2.4.1.	Mitä: Palvelun määrittely.....	12
2.4.2.	Kenelle: Asiakkaiden segmentointi.....	13
2.4.3.	Miten: Toteutusprosessi ja imago.....	14
2.5.	Kilpailijakartoitus, markkinatilanne.....	15
2.6.	Alan lainsäädäntö.....	16
2.7.	Laadun varmistus.....	18
2.8.	Riskienhallinta.....	19
3.	KÄYTÄNNÖN PERUSTAMISTOIMET JA RAHOITUS.	24
3.1.	Yrityksen perustaminen käytännössä.....	24
3.2.	Verotus.....	26
3.2.1.	Arvonlisävero.....	26
3.2.2.	Ennakkovero.....	27
3.2.3.	Ennakonperintä.....	27
3.3.	Kirjanpito.....	28
3.4.	Vakuutukset ja yrittäjän sosiaaliturva.....	29
3.4.1.	Yrittäjän eläkevakuutus (YEL).....	29
3.4.2.	Vapaaehtoiset vakuutukset.....	29
3.4.3.	Yrittäjän työttömyysturva.....	30
3.4.4.	Yrittäjän päiväraha.....	31
3.5.	Rahoitus.....	31
3.5.1.	Rahan tarve.....	31
3.5.2.	Oma pääoma.....	32
3.5.3.	Starttiraha.....	32
3.5.4.	Lainavaihtoehdot.....	33
3.5.4.1.	Pitkäaikainen laina.....	33
3.5.4.2.	Lyhytaikainen laina.....	34
3.6.	Hinnoittelu.....	34

3.7. Laskelmat.....	36
3.7.1. Rahoituslaskelma: Liite 1.....	36
3.7.2. Tuloslaskelma: Liite 2.....	36
3.8. Kotitalousvähennys.....	36
3.9. Saatavien perintä.....	37
4. MARKKINOINTI.....	39
4.1. Tavoitteet ja haasteet.....	39
4.2. Kilpailuvaltit, miten erottautua muista kilpailijoista.....	39
4.3. Yritysilme.....	40
4.4. Keinot saavuttaa eri asiakassegmentit.....	40
4.4.1. Kotisivut.....	40
4.4.2. Puskaradio.....	42
4.4.3. Lehtimainonta.....	43
4.4.4. Internet-mainonta.....	44
4.4.5. Mainoslehtiset.....	44
4.5. Asiakaspalvelu ja oma myyntityö.....	45
4.6. Jälkimarkkinointi.....	47
4.7. Markkinointibudjetti: Liite 3.....	47
5. YHTEENVETO.....	48
5.1. SWOT.....	48
5.2. Tulosten kriittinen tarkastelu.....	48
5.3. Kehittämistoimenpiteet.....	49
5.3.1. Oma kouluttautuminen ja ammattitaidon kehittäminen.....	49
5.3.2. Yrityksen kehittäminen.....	50
5.3.2.1 Työvoiman lisääminen.....	50
5.3.2.2 Investoinnit.....	50
5.4. Mistä asiantuntija-apua tarvittaessa?.....	51
LÄHTEET.....	53
LIITTEET.....	55
Liite 1. Rahoituslaskelma.....	56
Liite 2. Tuloslaskelma.....	57
Liite 3. Markkinointibudjetti.....	59

1. JOHDANTO

Viimeisten vuosien aikana talous on kiristynyt ja yleisesti puhutaan jolamasta, vaikka sanaa on vältetty käyttämästä 90-luvulta lähtien sen ikävänkaiun vuoksi. Nykyinen taloustilanne näkyy Suomessa ytneuvotteluina, lomautuksina, työttömyytenä ja maksuvaikeuksina. Töitä ei työttömälle löydy, vaikka ammattitaito ja työkokemus olisivat kohdallaan. Työnantajat tekevät kovia päätöksiä ja heiltä puuttuu kansan mielestä inhimillisyys. Näin on nykytilanteen kokenut myös Jaakko, jolle tämä liiketoimintasuunnitelma on tehty. Jaakko on jo nuoresta pojasta lähtien haaveillut oman yrityksen perustamisesta, mutta hän on tähän asti ollut tyytyväinen eri alan työpaikoissa ja koulutuksissa. Tietoisesti ja alitajuisesti hän on kuitenkin elämänvalintojaan tehnyt ja tähännyt aina siihen, että voisi joskus perustaa oman yrityksen ja tienata itse itselleen ja perheelleen riittävän elannon. Myös Jaakon isä on antanut pojalleen yrittäjyyden mallia ja työkokemusta työllistämällä tätä aina kun mahdollista omassa yhden miehen remonttiyrityksessään.

Nykyhetken markkinatilanne aiheutti sen, että Jaakonkin työt logistiikan puolella loppuivat. Jaakko ei ole löytänyt uutta työpaikkaa ja onkin alkanut miettiä oman yrityksen perustamista. Mitä yrittäjyys vaatisi ja olisiko Jaakon taustalla ja liikeidealla mahdollisuuksia menestyä ainakin oman toimeentulon verran? Jaakko kävi vuonna 2006 yrittäjyyskurssin yrityksen perustamista ja starttirahan saamista varten ja teki siellä jo alustavat liiketoimintasuunnitelmat. Laskelmat ja suunnitelmat tarkastettiin kurssilla sekä starttirahaa varten Uusyrityskeskus Ensimetrissä ja kaikilta tahoilta tuli Jaakolle vihreää valoa. Yrityksen perustat olivat siis kunnossa kokeneiden asiantuntijoidenkin mielestä, mutta liiketoimintasuunnitelma oli niin pelkistetty, että paljon jäi vielä suunnittelematta ja tutkimatta, jotta Jaakolla olisi ollut kaikki valmiudet lähteä yrittäjäksi. Jaakko sai tuolloin työpaikan ja siten yrityksen perustaminen jäi. Nyt Jaakko on jälleen pohtimassa yrityksen perustamista ja tämä työ onkin tehty, jotta Jaakolle tärkeät yrittäjyyteen liittyvät asiat tulisivat selviteiksi ja yrityksen toimintaperiaatteet suunnitelluiksi.

Liiketoimintasuunnitelmassa on käyty läpi Jaakon tulevaan yritykseen liittyvät osa-alueet yrittäjyyden vaatimuksista talousasioihin ja erilaisista laskelmista markkinointiin. Aiheita on viety teoriasta käytännön tasolle Jaakon yritystoimintaa silmällä pitäen. Materiaalit työhön on etsitty viime vuosina julkaistuista aiheeseen liittyvästä kirjallisuudesta ja internetistä mahdollisimman luotettavista lähteistä, kuten virastojen kotisivuilta. Myös Uusyrityskeskusten kotisivut olivat suureksi avuksi yrittäjyyden eri osa-alueisiin perehdyttäessä. Tavoitteena oli perehtyä juuri Jaakon yrittäjyyteen ja yritykseen liittyviin aiheisiin ja selvittää Jaakkoon kohdistuvat velvollisuudet ja vaatimukset. Lopputuloksena on tiivis paketti yrityksen perustamisen perusasioita ja optimistinen näkemys Jaakon yrittäjyyden tulevaisuuden näkymistä.

2. YRITYKSEN PERUSTAMISEN LÄHTÖKOHDAT

2.1. Omat lähtökohdat

2.1.1. Miksi rakennusalan yrittäjäksi?

Jaakko alkoi miettiä remointialan yrityksen perustamista muutama vuosi sitten, kun oman isän työkuunto alkoi heiketä. Jaakon isä Heikki on työskennellyt koko ikänsä rakentamisen ja remontoinnin alalla ja on pitkään tehnyt pienremontteja omalla toiminimellään. Heikki on kerännyt kunnioitettavan työkokemuksensa töitä tekemällä ja omaa paljon erityisesti remontoinnissa tärkeää ja hyödyllistä maalaisjärkeä. Jaakko on jo nuorena poikana ollut isänsä mukana mm. isoissa ulkomaalausprojekteissa ja on autellut isäänsä monipuolisesti koko ikänsä välillä täyspäiväisesti ja välillä osa-aikaisesti töiden ja opintojensa ohella.

Viime vuosina Jaakko on havainnut, että pitkä työura fyysisesti vaativalla alalla on jättänyt jälkensä Heikkiin. Tämän työtahti on hidastunut ja selkää ja jalkoja rasittavat työtehtävät, kuten parketin laitto, ovat ponnistus Heikille. Jaakko ja Heikki ovat aina nauttineet yhteistyöstä ja Jaakko kokee, että eräänlainen sukupolvenvaihdos olisi vähitellen ajankohtaista. Koska rakennusala on aina tuntunut omimmalta alalta ja koska Jaakko on aina halunnut olla oma pomonsa, Jaakon tavoitteena on perustaa oma remointialan yritys ja työllistää sen avulla itsensä täysipäiväisesti. Jaakko toivoo voivansa työllistää tulevaisuudessa myös isänsä ainakin osa-aikaisesti. Heikki voisi olla töissä oman jaksamisensa mukaan, tehdä hänelle sopivia työtehtäviä ja olla vaikka vain opastamassa ja neuvomassa Jaakkoa remontoinnin erilaisissa tilanteissa. Näin Jaakko toivoo pitävänsä 57 vuotiaan isänsä vielä kiinni työelämässä ja taata tälle kohtuullisen toimeentulon sekä sisältöä päiviin. Tärkeimpinä tavoitteina Jaakolla on kuitenkin työllistää ensisijaisesti itsensä ja nauttia omasta työstään.

2.1.2. Ammattitaito, koulutus, kokemus, elämäntilanne, odotukset

Myös Jaakko on oppinut suurimman osan taidoistaan töitä tekemällä, mutta on isästään poiketen viihtynyt myös koulunpenkillä. Isänsä mukana Jaakolle on kertynyt paljon kokemusta remontoinnin ja rakentamisen tiimoilta. Jaakolla on kokemusta ja kykyä suorittaa itsenäisesti seuraavia töitä:

- maalaustyöt sekä ulko- että sisätiloissa
- tapetointi
- lattiat
- asennustyöt, kuten kaapistot, hanat, suihkut, wc-istuimet, lämpöpatterit, tapetit, listat, ovet, ovien karmit
- kodin pienet perusputkityöt
- ilmastoinnin suunnittelu ja asennus
- pienet rakennusprojektit, esim. roskakatoksen tai terassin rakennus
- rappaus

Jaakko kokee tarvitsevansa vielä ohjausta seuraavissa töissä:

- laatoitus
- haastavammat rakennustyöt

Seuraaviin töihin Jaakko aikoo palkata osaavan ammattilaisen:

- sähkötyöt ja sähkölaitteiden asennus
- muuraustyöt
- vesieristystyöt
- kosteusmittaukset (välineistö puuttuu)
- maansiirto (välineistö puuttuu)

Töitä, jotka tuntuvat liian haastavilta tai joihin Jaakolla ei ole tarvittavaa välineistöä helposti saatavilla, ei ole luonnollisesti järkevää ottaa vastaan.

Jaakko on suorittanut myös erilaisia rakennusalan opintoja. Vuoden mittaisessa talotekniikan perustutkintoon valmistavassa koulutuksessa Jaakko opiskeli LVI-alaa ja hallitsee nyt pientalon LVI-töiden perusteet. Myös Jaakon vuoden kestäneet opinnot koneasennuspuolella toivat tietoa koneiden toimintaperiaatteista ja eri mittausmenetelmistä ja mittasuhteista. Nämä tiedot lisäävät Jaakon sovellus- ja ongelmanratkaisukykyä. Tällä hetkellä Jaakko opiskelee muurauksen peruskurssilla. Jaakko toivoo voivansa tulevaisuudessa laajentaa palvelujaan myös muurauksen puolelle.

Oman yrityksen perustamiseen liittyen Jaakko suoritti vuonna 2006 Yrittäjyys-kurssin. Kurssilla Jaakko työsti liikeideaansa, teki alustavan liiketoimintasuunnitelman, suunnitteli markkinointia sekä loi tarvittavat laskelmat. Kurssi vahvisti Jaakon haaveita perustaa oma yritys ja toi hänelle itseluottamusta omasta pärjäämisestä liike-elämässä. Ammattitaitoiset kouluttajat tarkistivat Jaakon suunnitelmat ja laskelmat ja hyväksyivät ne realistisina ja toteutuskelpoisina.

Tällä hetkellä Jaakko haluaa viedä muurariopintonsa loppuun ja aloittaa sitten yritystoiminnan. Pienet muuraustyöt onnistuvat siis jatkossa, mutta Jaakko ei ole sulkenut pois mahdollisuutta vielä joskus jatkaa muurariopintoja pidemmälle, esim. takkojen muuraukseen. Muurarin ammattitaidon omaaminen toisi kilpailuetua ja vakautta työnsaannille.

Jaakon perheeseen kuuluvat vaimo ja pieni tytär ja Jaakko toivoo voivansa elättää heidät ja vaikka muutaman lapsen lisääkin. Ensimmäinen toive on taata perheen riittävä elanto, mutta haaveissa on myös omakotitalo Tampereen lähikunnasta. Jaakon tavoitteena on oman yrityksen kautta tehdä mielekästä ja palkitsevaa työtä ja nauttia työnteosta omilla ehdoilla sekä tienata elanto perhettä, talonrakennusta sekä oman isän työllistämistä varten.

2.1.3. Yrittäjyyden vaatimukset

Yrittäjyys vaatii ihmiseltä paljon ja tiettyjen perusominaisuuksien puute voi johtaa yrittämisen epäonnistumiseen. Yrityksen perustajan oppaassa (Holopainen 2006: 16) on lueteltu tiettyjä ominaisuuksia, joita yrittäjällä tulisi olla hyvän ammattitaidon lisäksi:

- into ja luottamus omaan ammattitaitoon ja ideaan
- tarmokkuus ja suoritushalu
- voimakas halu onnistua ja päteä
- itsenäisyys ja oma-aloitteisuus
- kyky tehdä päätöksiä
- epävarmuuden sieto
- valmius ottaa harkittuja riskejä
- tavoitteellisuus ja pitkäjänteisyys

Lisäksi yrittäjän on oltava valmis tekemään pitkiäkin työpäiviä ja mahdollisesti tinkimään loma-ajoistaan. Paineensietokykyä ja sitkeyttä on oltava, varsinkin, kun koko perheen toimeentulo riippuu Jaakon tuloista. Aikaa on oltava myös muille yrityksen toiminnoille, kuten paperitöille, yrittäjänä kantaa vastuun kaikesta.

Jaakko kokee olevansa itsenäinen ja vastuuntuntoinen, hän on jo nuorena muuttanut omilleen ja pärjännyt yksin. Hän on järjestelmällinen, mikä näkyy mm. työkalupakkien siisteydessä. Jaakko aikoo hyödyntää järjestelmällisyyttään myös remonttien toteutuksessa, näin aikaa ei kulu turhaan ja kaikki tavarat löytyvät helposti eikä raaka-aineita puutu. Yksi tärkeimmistä yrittäjyyden tuomista hyvistä puolista on mahdollisuus työskennellä omaan tahtiin omilla säännöillä. Jaakolla on selkeä kuva miten haluaa työnsä tehdä ja miten asiat tehdään oikein. Jaakon sosiaalisuus ja välittömyys ovat varmasti hyödyksi paitsi myyntityössä niin myös yhteistyökumppaneiden löytämisessä ja asiakaspalvelussa.

Jaakko on pohtinut pitkään valmiuksiaan toimia yrittäjänä ja on optimistinen onnistumisestaan nykyhetken talouden tilanteesta huolimatta. Hän omaa mielestään yrittäjyyteen tarvittavat luonteenpiirteet ja uskoo nauttivansa itsenäisestä työnteosta sen haasteista ja vaatavuudesta huolimatta. Jaakko on tietoinen remontointialan tekniikoiden ja materiaalien jatkuvasta kehityksestä ja aikoo yrittää pysyä kehityksen mukana ja palvella näin asiakkaitaan parhaimmalla mahdollisella tavalla. Yrittäjyys vaatii tekijältään paljon ja remontointi on fyysisesti raskasta työtä. Jaakko aikookin pitää huolta itsestään sekä henkisesti että fyysisesti, jotta jaksaa ja pystyy nauttimaan työnteosta.

Jaakon mielestä hänellä on hyvät valmiudet ryhtyä yrittäjäksi. Hän on kypsyttellyt ideaa omasta remontointialan yrityksestä nuoruudessaan lähtien ja on henkisesti valmistautunut hyvin tulevaa varten. Hän on tehnyt uravalintoja tulevaa yrittäjyyttään ajatellen ja vahvistanut ammattitaitoaan koulutuksilla ja alan töillä. Yrittäjyyden arkea hän on nähnyt isänsä remontointifirmassa töissä ollessaan ja tietää mitä kaikkea häneltä vaaditaan remontoinnin lisäksi. Jaakolla on hyvin kokemusta alan töistä ja hän luottaa omaan ammattitaitoonsa. Myös ulkopuoliset tahot ovat katsoneet Jaakon suunnitelmat toimiviksi ja yritysidean potentiaaliseksi. Toimiva liikeidea, hyvä työkokemus, vaadittavat luonteenpiirteet ja luottamus omaan onnistumiseen luovat hyvän pohjan Jaakon menestykselle ja auttavat häntä vastaamaan yrittäjyyden vaatimuksiin tulevaisuudessa.

2.2. Toiminta-ajatus, arvot, visio

”Toiminta-ajatus on yritystoiminnan peruslinjaus. Toiminta-ajatus kertoo sen, miksi yritys on olemassa tai miksi se on tarkoitus perustaa?” (Sutinen & Viklund 2005: 55)

Jaakon yrityksen toiminta-ajatuksena on tarjota yhden miehen sisä- ja ulkoremontteja Tampereella ja sen lähiseuduilla asuville kuluttajille.

”Yrityksen arvot osoittavat sen käyttäytymisen ja tekemisen, jota pidetään hyvänä ja suositeltavana. Arvot muodostavat toiminnalle tärkeät periaatteet. Niiden tehtävänä on osoittaa yrityksen henkilöstölle ja kaikille omille toimijoille toivottu käyttäytymismalli.” (Vilkkumaa 2007: 79)

Jaakko haluaa noudattaa yritystoiminnassaan seuraavia arvoja:

**Kaikissa toimissa noudatetaan rehellisyyttä ja hyviä tapoja.
Asiakas otetaan mahdollisimman hyvin huomioon koko
projektin ajan.
Työt hoidetaan ajallaan ja parhaalla mahdollisella tavalla.**

”Hyvä visio (eli tahtotila) kertoo yrityksen henkilöstölle, mitä on tarkoitus saavuttaa pitkän ajan kuluessa. – – Visiota määriteltäessä on syytä muistaa, että sen tulee olla hyvin mitattavissa.” (Vilkkumaa 2007: 82 – 83)

**Jaakon yrityksen visio on olla menestyvä pienremontointiyritys,
jolla on luotettava maine ja jota suositellaan tutuillekin.**

Menestys Jaakolle tarkoittaa seuraavia asioita:

- Yrityksen laskut ja velanlyhennykset maksetaan ajallaan.
- Jaakon palkka riittää hyvin perheen elättämiseen sekä vähintään pieneen säästämiseen.
- Yrityksen välineistö on laadukasta ja tarkoituksenmukaista.

Luotettavuutta ja suositeltavuutta voidaan testata remontin jälkeen lähetettävillä asiakaskyselyillä.

2.3. Yritysmuodon valinta

Jaakko haluaa perustaa kokonaan oman yrityksen sen sijaan, että ottaisi Heikin olemassa olevan toiminimen käyttöönsä. Tietyllä tasolla kyse on sukupolvenvaihdoksesta, koska Heikin yhteistyökumppanit tuntevat myös Jaakon ja tekevät mielellään yhteistyötä myös hänen kanssaan. Jaakko ei kuitenkaan halua ottaa Heikin toiminimeä käyttöönsä vaan haluaa perustaa oman yrityksensä ja luoda yrityksen imagon, toimintaperiaatteet ja asiakaskunnan puhtaalta pohjalta.

Koska Jaakko perustaa yrityksensä yksin, on yksityinen toiminimi hänelle yksinkertaisin ja halvin vaihtoehto. Paperisota on vähäistä eikä Jaakko tarvitse suurta pääomaa yrityksen perustamista varten, vain sen mitä tarvitsee yrityksensä pyörittämiseksi. (Holopainen 2006: 170 – 173)

Vaikka kaikesta huolehtiminen on iso taakka kantaa, haluaa Jaakko vastata itse yrityksen toiminnasta. Hänen vaimonsa saa myös tarvittaessa työskennellä toiminimen laskuun. Yksityisessä toiminimessä Jaakko onkin vastuussa kaikesta. Toiminimessä yrittäjä ja yritys ovat käytännössä sama asia ja vain kirjanpito erottaa Jaakon omat rahat yrityksen rahoista. Velat ovat Jaakon velkoja ja tuloista Jaakko mak-

saa ansiotuloverotuksen mukaista veroa. (Puustinen 2004: 100).

Jos Jaakko haluaa tulevaisuudessa kehittää yritystään ja mahdollisesti laajentaa sitä, on yksityinen toiminimi helppo muuttaa johonkin toiseen yritysmuotoon ilman raskaita veroseuraamuksia. Osakeyhtiö voisi olla hyvä vaihtoehto toiminnan laajentuessa ja tulojen lisääntyessä. Osakeyhtiö olisi nyt raskas perustettava, koska paperisota on melkoinen ja osakeyhtiö on hallinnollisesti paljon monimutkaisempi, kuin yksityinen toiminimi. (Holopainen 2006: 173)

Tällä hetkellä yksityisen osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö ja osakepääomaa vähintään 2 500 euroa. Jaakon tulee tuntea ainakin kohtalaisesti osakeyhtiölaki. Varsinkin, jos osakkaita tulee myöhemmin lisää, jakautuu vastuu pääomapanoksen mukaan, joten tämä on turvallisempaa kuin yksityisessä toiminimessä. Voitot jakautuvat osakkaiden omistussuhteissa, joten Jaakko joutuu jakamaan voitot osakkaiden kanssa. (Kuosmanen 2007: 8)

Osakeyhtiömuoto on yksityistä toiminimeä kannustavampi vaihtoehto. Koska yrittäjä voi menettää vain yhtiöön sijoittamansa pääoman, on riskinottoakin helpompaa. Myös verotus on osakeyhtiölle lempeämpää kuin yksityisellä toiminimellä toimivalle yrittäjälle. (Puustinen 2004: 102)

Yksityinen toiminimi on Jaakolle tällä hetkellä paras ja helpoin vaihtoehto, mutta jos yritykselle haetaan tulevaisuudessa kasvua ja tulot alkavat lisääntyä, kannattaa nopeasti muuttaa yksityinen toiminimi osakeyhtiöksi jo pelkästään verotuksellisista syistä.

2.4. Liikeidea

”Liikeidea on kuvaus siitä, miten yrityksellä on tarkoitus tehdä rahaa. – – Yrityksen liikeidea yksinkertaisuudessaan vastaa kolmeen peruskysymykseen: Mitä, kenelle ja miten?” (Sutinen & Viklund 2005: 56)

2.4.1. Mitä: Palvelun määrittely

Jaakon yritys tarjoaa sisä- ja ulkopienremontointia Tampereen seudun ja ympäristökuntien asiakkaille. Jaakko voi suorittaa seuraavia remontointitehtäviä:

- maalaustyöt sekä ulko- että sisätiloissa
 - vanhojen maalien poisto
 - pintojen käsittely materiaalikohtaisesti
 - maalaus

- tapetointi
- lattiat
 - parkettien, laminaattien, kokolattiamattojen ja muovimattojen asennus
 - parkettien hionta ja lakkaus
- asennustyöt, kuten kaapistot, hanat, suihkut, wc-istuimet, lämpöpatterit, tapetit, listat, ovet, ovien karmit
- kodin pienet perusputkityöt
- ilmastoinnin suunnittelu ja asennus
- pienet rakennusprojektit, esim. roskakatoksen tai terassin rakennus
- rappaus
- Mahdollisesti myös muita työtehtäviä, joista neuvotellaan asiakkaan kanssa erikseen. Jaakko arvioi itse, mihin hänen taitonsa riittävät.

Jaakko pyrkii myös tarvittaessa tarjoamaan remontin suunnitteluapua sekä materiaalihankinta-apua omien kykyjensä ja resurssiensa mukaan.

2.4.2. Kenelle: Asiakkaiden segmentointi

Tärkeimmät kriteerit kuluttajien segmentoimiseksi ovat omistus-asunto tai -talo ja remontin maksukykyisyys.

Alueellinen segmentointi:

Jaakolla on oma auto, joten Jaakon on mahdollista ja järkevää ottaa projekteja Tampereelta sekä mahdollisuuksien mukaan myös lähikunnista. Jos tilauskanta on hyvä, Jaakon ei ole järkevää lähteä kauas Tampereelta, joten hänen täytyy miettiä asiakaskohtaisesti ja tilannekohtaisesti työmatkan sopivuus. Jaakko on päättänyt työmatkansa ylärajaksi 70 km suuntaansa.

Asiakasryhmien segmentointi:

- Hyvätuloiset asunnonomistajat: Varsinkin kaupunkialueella asuu paljon perheitä ja aikuisia ihmisiä omistus-asunnoissa ja -taloissa. Monet näistä perheistä ovat hyvätulaisia ja heillä on varaa panostaa asuntonsa sisustukseen ja toimivuuteen.
- Lapsiperheet: Nykyään moni lapsiperhe rakentaa omakotitalon Tampereelle tai sen lähiseudulle. Jaakko voisi olla apuna talonrakennusprojektin monessa vaiheessa.
- Vanhukset: moni vanhus haluaa elää kotonaan mahdollisimman pitkään. Vanhusten tarpeet ovat yksilöllisiä ja jotta arki sujuisi, täytyy monen vanhuksen kotia remontoida tarkoituk-

senmukaisemmaksi. Näissä projekteissa tärkeiksi osa-alueiksi voivat muodostua myös suunnitteluapu sekä vanhusten auttaminen materiaalien valinnassa ja hankinnassa. Jaakko kokee vanhusten auttamisen tärkeäksi ja haluaakin kehittää ammattitaitoaan ja osaamistaan jatkossa yhä enemmän tällä osa-alueella.

- Liikuntarajoitteiset: Myös liikuntarajoitteisten koteja täytyy muokata heidän tarpeisiin sopiviksi. Jaakko haluaisi erikoistua myös tämältyyppisiin remontteihin.

2.4.3. Miten: Toteutusprosessi ja imago

Potentiaaliset asiakkaat ottavat Jaakkoon yhteyttä. Jaakko esikartoittaa tilanteen puhelimesta ja arvioi, onko jatkotoimenpiteille tarvetta. Jos asiakkaan remonttitarve kuulostaa Jaakolle sopivalta sekä tehtäviensä että aikataulun puolesta, Jaakko sopii asiakkaan luokse tapaamisen arviointia varten.

Asiakkaan luona Jaakko tutustuu remonttikohteeseen ja suunnittelee asiakkaan kanssa remontin sisältöä. Jos remonti vaikuttaa toteutuskelpoiselta sekä Jaakon, että asiakkaan mielestä, projektia suunnitellaan yhdessä niin pitkälle, että Jaakko voi tehdä tarjouksen asiakkaalle.

Kun asiakas on hyväksynyt tarjouksen, Jaakko luo sopimukset remontin toteutuksesta ja käy ne asiakkaan kanssa läpi. Asioista sovietaan mahdollisimman tarkasti ja kummankin osapuolen velvollisuudet ja vastuut todetaan selkeästi, jotta epäselvyyksiä ei jatkossa tule.

Jaakko pyrkii toteuttamaan remontin sovitulla tavalla sovitussa aikataulussa. Kun remonti on valmis, Jaakko ja asiakas katsovat yhdessä läpi tehdyt työt. Jos asiakkaalla on reklamoitavaa, sovietaan yhdessä jatkotoimenpiteistä. Kun remonti on tehty ja asiakas on lopullisessa jälkitarkastuksessa hyväksynyt Jaakon työt, asiakas maksaa ennalta sovitun hinnan ja Jaakko toimittaa kuitin vastaanotetusta maksusta. Muutama viikko remontin valmistumisesta Jaakko lähettää asiakkaalle tyytyväisyyskyselyn, jonka perusteella valvoo yrityksensä asiakastyytyväisyyttä. Jaakko antaa myös takuun omalle työlleen ja vastaa työnsä virheistä myös jatkossa.

Jaakko haluaa olla luotettava ja pidetty remointiyritys, jolla on hinta-laatusuhde kohdallaan. Jaakko palvelee ja auttaa asiakasta monipuolisesti remontoinnin eri osa-alueilla, esim. neuvoo kotitalousvähennyksen hakemisessa tai suosittelee sopivia ja yhtä luotettavia yhteistyökumppaneita. Jaakolle yrityksen maine on erittäin tärkeä, koska maineen mentyä alalta ei pian saa enää töitä, sana kiertää nopeasti. Siksi yrityksen luotettavuus ja kilpailukykyiset hinnat ovat tärkeimpinä Jaakon listalla yrityksen imagoa rakennettaessa.

2.5. Kilpailijakartoitus, markkinatilanne

Tampereen seudulla on paljon remontointia, rakennusta, saneerausta ja talokorjauksia tarjoavia yrityksiä. Yrityksien koot vaihtelevat isoista maanlaajuisista yrityksistä yhden miehen yrityksiin. Kilpailu on kovaa ja tarjontaa paljon.

Isoja yrityksiä on muutamia ja ne toimivat Tampereen lisäksi myös muualla Suomessa. Yrityksien markkinointi on tehokasta ja monipuolista. Internet-sivut ovat todella monipuoliset, upeat ja ammattimaisesti tehdyt. Yritykset tarjoavat palvelujensa lisäksi omia tuotelinjoojaan, omia sisustus suunnitelmiaan, stailausremontteja sekä omia rahoitusratkaisujaan kuluttajille. Yritykset harrastavat internet-mainonnan lisäksi myös ovelta ovelle mainontaa, puhelinmainontaa, lehtimainontaa, radiomainontaa ja mainoslehtisten jakoa suoraan kuluttajien koteihin. Kuluttaja voi alustavasti tutustua remontointi- ja sisustusvaihtoehtoihin internetissä. Myyjät tulevat ilmaiseksi kuluttajan kotiin ja suunnittelevat mahdollisimman helposti omista mallistoistaan asiakkaan haluaman kokonaisuuden. Yritykset toimivat avaimet käteen- periaatteella ja hinta on myös tämän mukainen. Markkinoiden korkeimpien hintojen vuoksi myyntitaktiikka on jopa aggressiivista ja ostopäätös annettuun tarjoukseen vaaditaan saman päivän aikana, ilmeisesti muiden tarjouspyyntöjen estämiseksi. Nämä isot remontointiyritykset tarjoavat todella monipuolista palvelua ja laadukasta työtä alusta loppuun. Kuluttajalle tämä on helppoa, laadukasta ja luotettavaa, mutta todella kallista.

Tampereen seudun ja ympäristökuntien alueella toimii myös paljon remonti- ja rakennusalan pk-yrityksiä. Jotkin yritykset tarjoavat monipuolisesti eri palveluja molemmilta osa-alueilta, kun taas osa on erikoistunut vain tiettyihin palveluihin, esim. saneerauksiin, telinerakentamiseen, talokorjauksiin tai vesieristystöihin. Yritysten mainonta vaihtelee. Internetistä löytyy muutama todella hyvä sivusto ja muutama todella huono sivu. Suurin osa tämän kokoluokan yrityksistä pitää yllä enemmän tai vähemmän aktiivisesti kohtuullisia kotisivuja. Sivuilla on yleensä pelkistetysti esitelty yrityksen tausta, tämän tarjoamat palvelut sekä yhteydenottoinformaatio. Myös Tampereen seudun lehdissä on useita remontointimainoksia ilmoitus-osastoilla. Kuluttajalle on varmasti haastavaa löytää monenlaisten yrittäjien joukosta luotettavat ja sopivat toimijat ja paljon valintoja tehdään varmasti puskaradion ja tuttavien suositusten perusteella. Myös hintakilpailutusta tapahtuu varmasti, mutta halpa hinta ei takaa laadukasta työtä ja luotettavaa yhteistyötä. Toisaalta epäluotettavat ja huonot yrittäjät karsiutuvat nopeasti pois markkinoilta, koska sana huonosta työstä kiertää nopeasti ja mm. internetin keskustelupalstat ovat kuluttajille suosittuja paikkoja purkaa turhautumia huonoista kokemuksista ja tutkia muiden kokemuksia käyte- tyistä yrityksistä.

Varsinkin tiettyihin töihin erikoistuneilla yrityksillä on todennäköisesti hyvä markkinatilanne. Isoilla yrityksillä on varmasti oma asiakaskuntansa, jolla on paljon rahaa käytettäväksi ja siksi mahdollisuus valita isojen yritysten helpot palvelut. Ison asiakaskunnan muodostavat sitten muut kuluttajat, jotka haluavat hyvää ja henkilökohtaista palvelua vähän halvemmalla. Näistä kuluttajista käydäänkin varmasti kovaa kilpailua erikoistumattomien pk-remontointiyritysten kesken ja pienikin kilpailuetu muihin vastaviin yrityksiin nähden voi merkitä paljon.

Nykyhetken markkinatilanne on remontointiyrittäjille haastava. Todella moni kuluttaja on työttömänä ja lomautettuna ja tulevaisuus on epävarma monelle. Moni jättää remontointihaaveet tällä erää hautumaan säästääkseen rahaa. Kun asiakaskunta pienenee, kilpailu remontointiyritysten kesken kovenee ja remontointiyrittäjillä voi olla paineita laskea hintojaan, mikä vaikuttaa suoraan yrityksen tulouteen. Ilman tilauksia ja asiakkaita yrittäjällä ei ole töitä eikä siten tuloja. Tämä on riski varsinkin aloittelevalla yrittäjälle, jolla ei vielä ole vakiintunutta mainetta ja asiakasryhmää.

Toisaalta moni kuluttaja on optimistinen eikä halua ”ruokkia lamaa”. Rakennustarvikkeiden hinnat ovat halventuneet ja ammattityövoimaa on nyt paremmin saatavilla kuin aiemmin. Jos kuluttaja on varma tuloistaan ja luottavainen tulevaisuudesta, hän päättää rakentaa juuri nyt, kun materiaalit ovat halpoja ja taitavaa työvoimaa saatavilla. Samoin vanhuksilla on vakituiset tulot ja säästöt, joita näiden kannattaa käyttää juuri nyt. Joskus remontit eivät voi odottaa ja myös näillä kuluttajilla on heti tarvetta hyvälle ja luotettavalle remontoijalle. Myös kotitalousvähennyksen määrä kasvoi, mikä rohkaisee kuluttajia käyttämään yhä enemmän yritysten palveluita. Asiakaskunta saattaa siis olla nyt pienempi kuin aiemmin, mutta potentiaalisia asiakkaita on silti olemassa. Jaakon yritykselle on elintärkeää pitää yllä oikein suunnattua markkinointia, huolehtia kaikenlaisista suhteista ja sidosryhmistä ja pitää yllä hyvää mainetta ja parasta mahdollista työn laatua. Jaakon sosiaalisilla taidoilla, hyvillä suosittelijoilla ja yrityksen hyvällä maineella ei ole mahdotonta saada asiakkaita nykyisessäkin markkinatilanteessa. Haastavaa se voi olla, mutta ei mahdotonta.

2.6. Alan lainsäädäntö

Jotta Jaakon yritystoiminta sujuisi mahdollisimman hyvin, on Jaakon oltava tietoinen häntä koskevasta lainsäädännöstä. Jaakko on luonnollisena henkilönä oikeustoimikelpoinen, koska on täysi-ikäinen.

”Oikeushenkilön (eli yrityksen) oikeustoimikelpoisuus alkaa yhtiön perustamisesta tai rekisteröinnistä. Yritys voi sen jälkeen määrätä oikeuksistaan ja vastata velvoitteistaan ja tehdä oikeustoimia omissa nimissään. Oikeushenkilöä eli yritystä edustaa joku tai jotkut fyysiset henkilöt.” (TAKK 2006: dia 4)

Jaakkoa koskevat ainakin seuraavat lainsäädännön osa-alueet:

- Sopimuslaki
 - Jaakko on velvoitettu tekemään asiakkaan kanssa asi-
aankuuluvan urakkasopimuksen ja noudattamaan sen
ehtoja.
 - Sopimus on tärkein velvoittava ja sitova oikeustoimi
ja sitä on noudatettava. Jos jompikumpi osapuoli rik-
koo sopimusta, toinen osapuoli voi esittää vaatimuk-
sia rikkonutta osapuolta kohtaan.
 - Sopimuksia on monenlaisia ja huonosti suunniteltu
sopimus on aina riski, siksi onkin tärkeää varmistaa
sopimuksien pätevyys esim. asianajajalla.
 - Sopimus voi syntyä muutenkin kuin kirjallisena so-
pimuksena, esim. tarjouksesta ja siihen annettusta
vastauksesta. Vaikka suullinen sopimus on pätevä,
kannattaa silti aina tehdä kirjallinen sopimus.
 - Tyypilliset Jaakkoa koskevat sopimusvirheet ovat
viivästys ja virhe.

- Vahingonkorvauslaki
 - Jos Jaakko ei pysty täyttämään sopimuksen ehtoja,
asiakas voi vaatia Jaakolta sopimuksen täyttämistä ja
vahingonkorvausta aiheutuneista vahingoista. Yli-
voimaisen esteen ollessa kyseessä Jaakko yleensä
vapautuu korvausvastuusta.
 - Vahingonkorvausvelvollisuus edellyttää yleensä huo-
limattomuutta tai tahallisuutta. Toisaalta, vaikka
Jaakko ei olisi syylistynyt tahallisuuteen, hän voi
silti joutua korvausvastuuseen.
 - Jaakko on siis velvollinen korvaamaan aiheuttamansa
tai työstään aiheutuneet vahingot.

- Kuluttajansuojalainsäädäntö
 - Pakottavaa oikeutta, eli laista ei voi poiketa ainakaan
kuluttajan osalta heikompaan suuntaan. Kuluttajan
kannalta kohtuuttomat sopimusehdot ovat kiellettyjä.
 - Markkinointitietojen on oltava oikeita ja kuluttajille
ymmärrettäviä.
 - Hintatietojen on oltava hinta-asetuksen mukaisia.

- Ympäristölaki
 - Lain sisältö koskee ympäristön suojelua, luonnon suojelua sekä luonnonvarojen säästävää käyttöä.
 - Jaakon täytyy käyttää remontoinnissa käytettäviä aineita ohjeiden mukaisesti ja hävittää nämä asianmukaisesti, esim. ongelmajätteenä.
 - Jaakon täytyy rakennusprojekteissaan noudattaa esim. maankäyttöä koskevia määräyksiä.

- Immateriaalioikeudet
 - Jaakko ei saa käyttää muiden yhtiöiden tavaramerkkitunnuksia.
 - Jaakon täytyy mainostaessaan ja mahdollisesti itse kotisivut tehdessään ottaa huomioon tekijänoikeusasiat ja pyytää luvat esim. muiden ottamien valokuvien esittämistä varten.

- Kirjanpitolaki
 - Jaakko on velvollinen pitämään kirjanpitoa yritystojen toiminnastaan.

(TAKK 2006)

Remontointiyrityksenä Jaakon tulee myös tietää työtään koskevat säädökset. Tiettyjä työtehtäviä saa tehdä vain ammattilainen. Näitä tehtäviä ovat mm. sähkötyöt ja vesieristystyöt.

Jaakon kannattaa seurata lainsäädännön ja säädösten kehittymistä aktiivisesti. Seuranta onnistuu mm. lehdistä ja internetistä. Hyviä seurantasivuja ovat mm. keskuskauppakamarin sivusto sekä yrittäjäjärjestön ja oikeusministeriön nettisivut. (TAKK 2006)

2.7. Laadun varmistus

Jotta Jaakon yritys voisi menestyä pitkällä tähtäimellä, on Jaakon työn laadun oltava kohdallaan ja asiakkaiden tyytyväisiä työn jälkeen. Jaakko pystyy omilla valinnoillaan vaikuttamaan työnsä laatuun, mutta laatuun vaikuttavat myös sellaiset tekijät, joihin Jaakolla ei ole vaikutusmahdollisuuksia.

Jaakon työvälineet ovat suuressa roolissa työn onnistumisessa. Huonoilla välineillä työn jälki voi olla huonoa. Siksi on tärkeää, että Jaakolla on alusta lähtien laadukkaat ja tarkoituksenmukaiset työvälineet käytettävissään.

Jaakon tulee remonttisuunnitelmaa tehdessään varata riittävästi aikaa projektia varten. Liian tiukka aikataulu aiheuttaa hoppua ja työtehtävissä kiirehtiminen voi näkyä työn laadussa. Remontin kuluessa voi myös ilmetä yllätyksiä, mikä voi aiheuttaa kriisin aikataulussa. Yllättävät tilanteet ja niiden vaikutukset projektiin tuleekin huomioida sopimuksessa.

Jaakon tulee tietää, miten mikäkin työtehtävä suoritetaan oikeaoppisesti. Jos Jaakko kokee epävarmuutta taitojensa tai tekniikkojensa suhteen, hänen kannattaa joko kieltäytyä kyseisestä työtehtävästä tai kysyä Heikiltä ohjausta ja neuvoja työn suorittamiseksi. Sanomattakin on selvää, että sertifioituja ammattilaisia vaativat työtehtävät jätetään ammattimiehille.

Jotta Jaakko on kykenevä tekemään parasta mahdollista työnjälkeä, on hänen huolehdittava omasta jaksamisestaan ja työkunnostaan sekä henkisellä että fyysisellä tasolla. Väsyneenä voi olla vaikeaa olla riittävän huolellinen.

Jaakon kannattaa tehdä yhteistyötä vain sellaisten tahojen kanssa, joiden työnjälki tyydyttää myös Jaakkoa. Jaakko kantaa lopulta vastuun myös yhteistyötahojensa virheistä ainakin maineensa puolesta.

Työn laatu voi olla uhattuna myös Jaakosta riippumattomista tekijöistä. Asiakas on saattanut hankkia huonolaatuisia materiaaleja, joista on mahdotonta tehdä hyvää jälkeä. Asiakas saattaa myös laiminlyödä velvollisuuksiaan, mikä estää Jaakkoa suorittamasta työtään ajallaan ja sillä huolellisuudella mitä työ vaatisi. Jaakon voi olla myös vaikea suorittaa työtehtäviä kunnolla, jos pohjamateriaali ei ole kunnossa, esim. huonokuntoiset seinät voivat vaikeuttaa tapetointia.

Jaakon työn laatu on avainasemassa yrityksen menestyksen kannalta. Jos Jaakon yrityksellä on hyvä maine, asiakkaat uskaltavat käyttää Jaakon palveluksia, vaikka eivät tuntisikaan tätä ennestään. Jos Jaakon yrityksen maine kärsii, on sitä vaikea saada parannettua. Jaakko aikoo työssään pyrkiä parhaaseen mahdolliseen laatuun sekä työssään, että asiakaspalvelussaan. Ongelmatilanteetkin pyritään hoitamaan parhaalla mahdollisella tavalla. Asiakaskaan ei voi vaatia mahdottomia olosuhteita ja materiaalit huomioon ottaen.

2.8. Riskienhallinta

”Yritystoiminnan ominaispiirteenä on riski. Riskin ottaminen on siten olennainen osa yritystoimintaa. Jotta yritys menestyisi, sillä on oltava selvä näkemys kohdattavista riskeistä sekä siitä, miten niihin tulisi suhtautua.” (Kinkki & Isokangas 2003: 124)

Mitkä ovat suurimmat Jaakon yritystä uhkaavat riskit ja miten niihin tulisi suhtautua?

- henkilöriskit
 - Jaakon työkyky huonontuu ja vaikeuttaa tai jopa estää työntekoa (loukkaantuminen, uupuminen).
 - Jaakko pitää huolta itsestään sekä fyysisesti, että henkisesti. Aikatauluja ei suunnitella liian tiukoiksi. Jaakko käyttää vain hyvälaatuisia ja tarkoituksenmukaisia työvälineitä ja välttää tietoisesti turhia vaaratilanteita. Jaakko ottaa vakuutuksen tapaturmia ja työkyvyn menettämistä varten.

- liikeriskit
 - Asiakkaita ei ole tarpeeksi ja toiminta ei ole kannattavaa.
 - Vältetään suuria investointeja ja aloitetaan pienestä. Jaakko ottaa vastaan töitä, jotka osaa varmasti tehdä, tekee sitä minkä osaa parhaiten parhaan työnlaadun takaamiseksi. Riittävästä ja oikein suunnatusta markkinoinnista pidetään huolta ja suhteita pidetään yllä.
 - Kysyntää on liikaa ja Jaakko ottaa liikaa töitä.
 - Jaakon täytyy malttaa olla ottamasta liikaa töitä kerralla, jotta töiden laatu ei kärsisi ja aikataulut pitäisivät. Jaakon kannattaa valita itselleen parhaimmat ja tuottoisimmat projektit ja sovittaa ne aikataulullisesti riittävän väljästi.
 - Markkinoilla on liikaa kilpailijoita.
 - Jaakko huolehtii riittävästä ja oikeanlaisesta markkinoinnista ja pyrkii tuomaan oman yrityksensä hyviä puolia ja kilpailuetuja esille. Kotisivuihin panostetaan ja niitä pidetään jatkuvasti ajan tasalla. Työn laadusta pidetään huolta ja yrityksen mainetta vaalitaan. Tyytyväisiltä asiakkailta pyydetään suosituksia.
 - Asiakas ei pysty maksamaan laskuaan.
 - Tehdään sitovat sopimukset, todetaan selkeästi asiakkaan kanssa tulevat kulut ja laskun loppusumma. Käytetään tarvittaessa perintätoimiston palveluja ja otetaan tarvittaessa lyhytaikaista lainaa pankista tasaamaan rahavirtoja.

- omaisuusriskit
 - Työkalut ja työkoneet voivat rikkoutua.
 - Otetaan vakuutukset korvaamaan rikkimenneitä koneita, koneet on kuitenkin nopeasti korjattava tai korvattava uudella. Käytetään työkaluja ja -koneita vain niille tarkoitettuihin työtehtäviin ja pidetään huolta työvälineiden huollosta.

- tietoriskit
 - Jaakon tietokone hajoaa ja yrityksen ja asiakkaiden tiedot häviävät.
 - Pidetään tietokoneen tietoturva ajan tasalla. Käytetään hyväkuntoista tietokonetta. Huolehditaan varmuuskopioinnista.
 - Jaakon koneelle tehdään tietomurto.
 - Huolehditaan tietoturvasta, palomuurit ja viruksetorjunnat pidetään ajan tasalla.

- toiminnan vastuuriskit
 - Jaakon ammattitaito ei riitä vaadittaviin työtehtäviin.
 - Liian vaativia työtehtäviä ei oteta, varmistetaan osaaminen ja riittävän laadukkaat materiaalit ennen työhön ryhtymistä.
 - Jaakko ei ole perillä häntä koskevista laista ja vaatimuksista.
 - Lait ja vaatimukset tulee selvittää ja niitä tulee noudattaa tarkasti. Tämä lisää asiakkaiden luotamusta. Jaakon tulee pyrkiä seuraamaan alansa kehitystä jatkuvasti, jotta yllätyksiä ei tule.
 - Jaakko tekee virheen työtehtävässä.
 - Valmistellaan työt aina mahdollisimman hyvin. Konsultoidaan Heikkiä vaikeissa remonttikohteissa. Ei oteta liian haastavia työtehtäviä. Otetaan käytettävät materiaalit huomioon töitä suunniteltaessa.
 - Remontti ei valmistu aikataulussa.
 - Aikatauluja ei tehdä liian tiukoiksi. Sovitaan asiakkaan kanssa etukäteen, mitä tehdään, jos remontissa tulee Jaakosta riippumattomia yllätyksiä.

- sopimus- ja vastuuriskit
 - Jaakon sopimukset eivät ole tarkoituksenmukaisia.
 - Sopimukset kannattaa tarkistuttaa asianajotoimistolla, vaikka se maksaakin. Hyvällä sopimusohjalla vältetään paljon ongelmia ja mahdollisia lisäkustannuksia, joten asianajajan palveluiden käyttäminen maksaa itsensä pitkässä juoksussa takaisin.

- tuotevastuuriskit
 - Remontin lopputuloksessa ilmenee vikoja.
 - Sovitaan asiakkaan kanssa ennen remonttia Jaakon vastuut ja velvoitteet, näin ne ovat selkeät kaikille. Remontti tehdään mahdollisimman laadukkaasti, jotta virheitä ei tulisi. Jaakko ei tee liian vaikeita tehtäviä ainakaan yksin, jos ollenkaan.

(Vuori, Suominen & Lepistö 1999 – 2000: 5)

”Riskienhallinta parantaa yrityksen menestymismahdollisuuksia. Pienen yrityksen rajalliset resurssit kyetään kohdentamaan ongelmien hallinnan osalta tehokkaasti. Kun riskien taustalla olevat ongelmat poistetaan, häiriötilanteet sekä katkokset vähenevät ja tuotannon tehokkuus ja laatu paranevat.” (Vuori, Suominen & Lepistö 1999 - 2000: 6)

Riskienhallinta on tärkeää, jotta yrityksen toiminnan häiriöt voidaan välttää ja yrityksen toiminta sujuisi mahdollisimman sujuvasti ja luotettavasti. Kun häiriöt vähenevät, asiakaskin on tyytyväinen ja Jaakon työn laatu pysyy kohdallaan. Riskejä on varmasti aina olemassa monella eri suunnalla, mutta kun niitä pohditaan ja ennakoitaan ja niitä ehkäistään oikeilla tavoilla, niiden vaikutukset yrityksen toimintaan voidaan hallita.

”Hyvin hoidettu riskienhallinta vaikuttaa myös yrityksen imagoon ja asiakastyytyväisyyteen.” (Vuori, Suominen & Lepistö 1999 - 2000: 6) Hyvä maine on tärkeä kilpailuvaltti remontointialan kovassa kilpailussa asiakkaista, siksi sen eteen kannattaa tehdä kaikki mahdollinen. Varsinkin, kun Jaakon yritys on lähtenyt pyörimään ja Jaakolla on näkemystä yrityksen kaikista mahdollisista riskeistä, hänen kannattaa tehdä kattava riskienhallintaselvitys ja ryhtyä sopiviin toimiin riskien välttämiseksi. Tähän kattavampaan arvioon kannattaa kirjata seuraavat asiat:

1. riskien tunnistaminen ja arviointi
2. torjunnan suunnittelu ja toimenpiteet
3. miten toimitaan vahingon sattuessa ja miten vahingoista toivutaan
4. tilanteen seuranta ja vahingoista oppiminen
5. riskien todennäköisyyksien määrittely

(Vuori, Suominen & Lepistö 1999 – 2000: 7)

Riskien todennäköisyyksien mukaan kannattaa miettiä vakuuttamista. Vakuutusta ei kannata ottaa pienimpiä riskejä varten, mutta suurimpien riskien varalla kannattaa harkita vakuutusta, jotta vahingon sattuessa yrityksen toiminta ei horjuisi liikaa. Sopivia vakuutuksia voisivat olla tapaturma-, palo-, vastuu- ja keskeytysvakuutukset. (Vuori, Suominen & Lepistö 1999 – 2000: 14)

3. KÄYTÄNNÖN PERUSTAMISTOIMET JA RAHOITUS

3.1. Yrityksen perustaminen käytännössä

Koska Jaakko on täysi-ikäinen ja asuu Euroopan talousalueella, hänellä on oikeus toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana.

Ennen yrityksen perustamista Jaakon täytyy päättää yrityksen nimi.

”Nimen täytyy olla riittävän yksilöllinen. Sen tulee koostua muista kuin pelkästään yleisistä sanoista, ilmauksista, palvelun kuvauksesta tai paikannimistä. Nimen pitää riittävästi erottua muista rekisterissä olevista nimistä ja tavaramerkeistä.” (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

Jaakko on valinnut yrityksensä nimeksi **Atomic Remontit**. Ensimmäinen osa nimestä liittyy Jaakon elämänselämään ja liittyy yritykseen näin vahvoja tunnesiteitä. Nimen loppuosa kuvaa yrityksen toimialaa. Jaakko voisi liittää nimeen vielä yritysmuotonsa lyhenteen eli tmi, mutta ei halua näin tehdä. Nimi on yksilöllinen eikä muita vastaavanlaisia yritysnimiä löydy Yritys- ja yhteisötietojärjestelmästä (www.ytj.fi), minne kaikki rekisterissä olevat yritykset päivitetään. Nimi on siis yksilöllinen ja täyttää myös muut yllämainitut kriteerit. Nimi voisi toki olla toisenlainenkin ja hyvän ja toimivan nimen löytäminen onkin yrityksen perustamisessa yksi tärkeimmistä pohdinnanaiheista. Jaakolle on kuitenkin tärkeää käyttää juuri tätä nimeä ja yrittäjän onkin oltava täysin tyytyväinen yrityksensä nimeen. Jaakolle mieleinen yritysnimi antaa toiminnalle myös historiallisen perustan, jonka pohjalle rakentaa uutta. Jaakko jatkaa vanhoja perinteitä omalla tavallaan ja saa tästä motivaatiota ja inspiraatiota. Nimi on siis hyvä sekä yrityksen rekisteröintiä, että yrittäjän itsensä kannalta.

Nimeä kannattaa miettiä myös tulevien kotisivujen kannalta. Paras kotisivujen osoitevaihtoehto taitaa olla **www.atomicremontit.fi**, se on sama kuin yrityksen nimi ja siten selkeä ja helppo muistaa. Tämä osoite on myös vapaana varattavaksi, tarkistus tehtiin osoitteessa domain.ficora.fi, missä voi selailta suomalaisia fi-päätteisiä verkkotunnuksia. Yrityksen nimi on siis hyvä valinta tältäkin kannalta. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

Nyt kun nimi on päätetty ja hyväksi havaittu, seuraa yrityksen perustaminen. Yritys perustetaan rekisteröimällä ja rekisteröinti tehdään Patentti- ja rekisterihallitukselle. Koska Jaakko perustaa toiminimeä, hänen tulee käyttää lomaketta Y3. Lomakkeita saa mm. internetistä osoitteesta www.ytj.fi ja lomake lähetetään osoitteeseen:

PRH – Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231
HELSINKI

Ilmoituksen käsittelyyn kuluu yleensä viikko ja rekisteröinnin jälkeen Jaakko saa kaupparekisteriotteen. Ilmoituksen seurauksena Jaakko saa myös yritys- ja yhteisötunnuksen eli Y-tunnuksen. Tätä tarvitaan yrityksen elinkeinotoimintaa koskeviin kirjeisiin ja lomakkeisiin. (Holopainen 2006: 212 – 214)

Täyttämällä lomakkeen Y3 Jaakko ilmoittaa uuden yrityksensä seuraaviin rekistereihin:

- kaupparekisteriin
 - Kaupparekisterissä on maan kattavat viralliset tiedot yrityksistä. Rekisteri on virallinen ja julkinen.
- arvonlisäverorekisteriin
 - Jaakko maksaa palveluidensa verottomasta hinnasta verottajalle 22 % arvonlisäveroa.
- ennakkoperintärekisteriin
 - Koska Jaakko myy palvelujaan, hänen tulee ilmoittautua ennakkoperintärekisteriin, jotta Jaakon asiakkaat eivät joutuisi maksamaan ennakonpidätyksiä Jaakon työstä maksamistaan korvauksista.
- työnantajarekisteriin
 - Jos Jaakko aikoo tulevaisuudessa palkata esim. Heikin yritykseensä, Jaakon on ilmoittauduttava työnantajarekisteriin. Jaakko saa ilmoittautumisen jälkeen veroviranomaiselta tarvittavat lomakkeet työnantajasuoritusten tilittämistä ja ilmoittamista varten.

(Uusyrityskeskusten Perustamisopas 2009)

Perustamislomake ja sen täyttöohje löytyvät osoitteesta:
www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet

Tällä hetkellä toiminimen perustamisen käsittelymaksu on 65 € ja se maksetaan etukäteen Patentti- ja rekisterihallituksen tilille. Maksua varten on omia tilinsiirtolomakkeita ja kuittiosa on kiinnitettävä ilmoitukseen. Jaakko voi hakea tilinsiirtolomakkeen mm. Tampereen maistraatista. (Holopainen 2006: 216)

Perustusilmoituksessa Jaakko ilmoittaa myös toimialan, jolla aikoo toimia. Jaakon kannattaa ilmoittaa kaikki toimialat, joilla aikoo toimia jatkossa. Myöhemmin lisättävistä toimialoista joutuu maksamaan käsittelymaksun. Jaakon toimialoja voisivat olla rakentaminen ja remontointi. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

3.2. Verotus

3.2.1. Arvonlisävero

Jaakko maksaa työnsä verottomasta hinnasta verottajalle 22 % arvonlisäveroa, jonka hän kerää asiakkailtaan. Jos yrityksen liikevaihto alittaa 8 500 € vuodessa, on toiminta alv-vapaata. Jaakko toivoo kuitenkin tienävänsä enemmän ja valmistautuu siksi arvonlisäverojen keräämiseen ja tilittämiseen.

”Tärkeintä arvonlisäverosta on ymmärtää, ettei se ole yrityksiltä vaan yksityishenkilöiltä perittävä vero, jonka yritykset ainoastaan keräävät, raportoivat ja tilittävät liiketoiminnan muodossa. Arvonlisäveron ei siis ole tarkoitettu jäävän verovelvollisten rasitukseksi, vaan vero oletetaan sisällytettävän hyödykkeiden myyntihintoihin lopullisen kuluttajan maksettavaksi.” (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

Vero maksetaan kohdekuukautta seuraavan kuukauden 15. päivä siihen tarkoitettulla tilinsiirtolomakkeella. Verottaja lähettää arvonlisäveron maksuohjeet kerran vuodessa. (Verohallinnon kotisivut 2009)

Arvonlisäverolaissa on selkeät säännöt ja vaatimukset laskujen merkinnöille. Koska Jaakon toiminta on lähes pelkästään yksityishenkilöille tapahtuvaa myyntä, voi Jaakko varmaankin soveltaa kevennettyjä laskumerkintävaatimuksia. Tällöin laskuissa on oltava seuraavat merkinnät:

- laskun antamispäivä
- Jaakon nimi ja Y-tunnus
- myydyn palvelun määrä ja luonne
- suoritettava veron määrä tai peruste verokannoittain

(Holopainen 2006: 169)

Jos Jaakko ostaa yrityksensä käyttöön esim. työkaluja, hän voi vähentää työkalun hinnassa maksamansa arvonlisäveron omista maksuistaan. Maksetut arvonlisäverot saa vähentää, kunhan palvelut ja tuotteet on ostettu liiketoimintaa varten. Kuiteissa pitää näkyä selvästi eriteltyinä veroton hinta, veron määrä, verollinen hinta sekä maininta ALV-rek. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009: 16)

3.2.2. Ennakkovero

Perustamisilmoituksessa Jaakko arvioi ensimmäisen tilikautensa liikevaihdon ja verotettavan tulon sekä mahdolliset muut ansio- ja pääomatulonsa. Näiden tietojen perusteella verotoimisto laskee ennakkoveron ja lähettää Jaakolle ennakkoverolipun. Ennakkoveroa pystyy muuttamaan verovuoden aikana ja Jaakon kannattaa seurailta veron määrää ja muuttaa ennakkoa tarvittaessa. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

3.2.3. Ennakonperintä

Jatkossa Jaakko maksaa yrityksensä tuloista veroa edellisen tilikauden verotettavan tulon perusteella. Verottaja laskee veron määrän ja lähettää Jaakolle ennakkoveroliput ja tarvittavat tilinsiirtolomakkeet. Tilikauden päätyttyä Jaakko tekee kirjanpidon perusteella veroilmoituksen, jonka pohjalta verottaja tasaa verot ja antaa Jaakolle joko palautuksia tai mätkyjä. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

Tehdessään veroilmoitusta ja korjatessaan veroehdotuksen tietoja Jaakon täytyy olla huolellinen, tarkistaa kaikki kohdat ja lisätä puuttuvat vähennykset. Jaakko voi saada vähennyksiä mm. matkakuluistaan ja siitä, että työskentelee osittain kotoa käsin (työhuonevähennys).

Jos Jaakosta tuntuu tilikauden kuluessa, että verotus ei mene oikein, hän voi hakea muutosta verotukseen. Muutoksen perustana täytyy olla jokin selvitys liitteenä, esim. budjetti tai välitilinpäättös. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

Koska Jaakon yritys on yksityinen toiminimi, ei Jaakolla sinänsä ole erillistä palkanmaksua itselleen vaan kaikki yrityksen tulot, joista on vähennetty kulut ja poistot, katsotaan Jaakon henkilökohtaiseksi verotettavaksi tuloksi. Näin Jaakon ja siis yrityksenkin verotus menee progressiivisesti. (Uusyrittyskeskusten Perustamisopas 2009)

Jos tulevaisuudessa Jaakon veroprosentti näyttää jatkuvasti olevan yli 30 %, kannattaa alkaa miettiä yritysmuodon vaihtoa osakeyhtiöön, joka on pitkällä tähtäimellä yrittäjälle verotuksellisesti edullisempi vaihtoehto. Osakeyhtiössä yrittäjä voi nostaa palkkatulojen lisäksi osinkoja, joiden verotus on keveämpää. Suunnitelmalla hyvän tasapainon palkannostojen ja osinkojen välillä Jaakko pystyy pitämään verotuksensa kohtuullisena. (Puustinen 2004: 100 – 103)

3.3. Kirjanpito

Jaakko on yrityksen perustamishetkestä lähtien velvollinen kirjanpitolain mukaan pitämään yrityksensä toiminnasta kirjanpitoa. Kirjanpito voi olla vaativaa ja Jaakon kannattaakin harkita tili-toimiston palkkaamista hoitamaan kirjanpitoasioitaan ja neuvomaan tarvittaessa. Näin aikaa jää enemmän yrityksen todellisten töiden tekemiseen. Pienen yrityksen tilitoimistopalvelut eivät ole kovin kalliita.

”Kirjanpito velvollisuus tarkoittaa yrityksen johdon velvollisuutta huolehtia siitä, että yrityksen liiketapahtumista syntyvä ja niitä kuvaava kirjallinen aineisto kootaan ja säilytetään.” (Holopainen 2006: 156)

Jaakon tulee siis säilyttää kaikki yrityksensä toimintaan liittyvät tositteet. Tällaisia tositteita ovat myyntilaskut, ostolaskut, tiliotteet ja kuitit. Kirjanpito kuvaa yrityksen toimintaa euromääräisesti tietyn menetelmän mukaan. Lakisääteisen kirjanpidon lisäksi kirjanpidosta voidaan laskea omaan tarpeeseen erilaisia laskelmia. Kirjanpidosta näkee suoraan mm. yrityksen tuloksen. (Holopainen 2006: 156)

Jaakon kuuluu säilyttää kirjanpitoaineistot ja itse kirjanpito vähintään kuusi vuotta tilikauden lopusta lähtien. Kirjanpidon perusteella tehdään veroilmoitus. Jaakon yksityiset pankkitapahtumat eivät kuulu yrityksen kirjanpidon piiriin, mutta yrityksen ja Jaakon oman tilin välisistä siirroista on tietenkin oltava tarvittavat tositteet. (Uusyrittäjäkeskusten Perustamisopas 2009)

Tässä Jaakolle vielä ohjeita kirjanpidon hoitamiseksi:

- 1) Jaakon kannattaa avata yritykselle pankkitili, jonka kautta hoitaa kaikki yrityksen raha-asiat. Yrityksen tili voi olla samassa pankissa kuin Jaakon oma tili, jotta tilinsiirrot oman ja yrityksen tilien välillä tapahtuvat tarvittaessa saman tien.

- 2) Jaakon kannattaa järjestää yrityksen paperiasiat selkeästi, kehittää oma järjestelmä laskujen ym. papereiden käsittelemiseksi ja arkistoinniseksi. Paperityöt kannattaa tehdä yhdessä paikassa, jotta mitään ei joudu hukkaan.
- 3) Laskujen maksu kannattaa myös järjestää jotenkin, luoda rutiinit, jotta yksikään lasku ei jää maksamatta.
- 4) Jaakon täytyy hankkia itselleen sopiva myyntireskontra, jonka kautta seuraa laskutustaan.
- 5) Valitsee Jaakko sitten tilitoimiston hoitamaan kirjanpitoaan tai tekee sen itse, se on hoidettava kunnolla ja määräysten mukaisesti. Huolimattomuudet voivat aiheuttaa kustannuksia tai jopa kirjanpitorikoksen.

(Holopainen 2006: 161)

3.4. Vakuutukset ja yrittäjän sosiaaliturva

3.4.1. Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)

Yrittäjän eläkelain (YEL) mukaan yrittäjän on turvattava eläkeajan toimeentulonsa ottamalla yrittäjän eläkevakuutus. Vakuutus tulee ottaa puolen vuoden sisällä yritystoiminnan alkamisesta. Jos vakuutuksen ottaa myöhemmin, maksuihin tulee korotuksia. Jaakko kuuluu yrittäjien eläkelain piiriin, koska tekee ansiotyötä olematta työsuhteessa, on ikävälillä 18 - 64 ja tavoiteltu työtulo vuodessa on yli 6 000 €. (Holopainen 2006: 241)

Eläkelaitos vahvistaa eläkkeen perusteeksi ns. YEL-työtulon, jonka tulee vastata Jaakon työtehtävien mukaista palkkausta. Eläkettä karttuu Jaakon yritystoiminnan ajalta. Vakuutusmaksu on Jaakolle 20,8 % vahvistetusta työtulosta. Koska Jaakko on ensimmäistä kertaa yritystoimintaa aloittamassa, hän saa 48 ensimmäiseltä kuukaudelta 25 %:n alennuksen YEL-maksustaan. Jaakko voi maksaa maksut isommissa tai pienemmissä erissä tietyillä ehdoilla. Vakuutuksenmaksupäivä on sovittujen eräkuukausien 20. päivä. Viivästyneistä maksuista peritään viivästyskorkoa. (Holopainen 2006: 242)

3.4.2. Vapaaehtoiset vakuutukset

Jaakon ei ole pakko ottaa muita vakuutuksia kuin lakisääteinen eläkevakuutus. Järkevää on kuitenkin ottaa vakuutuksia mm. tapaturmien ja suurimpien riskien varalle. Seuraavat vakuutukset voisivat olla tarpeellisia Jaakolle tämän yritystoiminnassa:

- työtaturma- ja ammattitautiturva
 - Vakuutus tulee olla voimassa ympäri vuorokauden työ- ja vapaa-ajasta riippumatta.
- yrittäjäeläke YEL:n lisäksi
 - Antaa turvaa paitsi vanhuusajalle niin myös työkyvyttömyyden ja työttömyyden varalta. Yrittäjän kuoltua perheellä on oikeus perhe-eläkkeeseen.
- henkivakuutus
 - Kun Jaakko siirtyy palkansaajasta yrittäjäksi, on hänellä vielä kolmen vuoden ajan ryhmähenkivakuutus-turva. Siitä eteenpäin Jaakolla kannattaa olla oma henkivakuutus.
- vakuutus omaisuuden vaurioitumisen varalle
 - Jaakon kannattaa vakuuttaa käyttöomaisuutensa eli työkalut, työkoneet, atk-laitteet, arkistot ym.
- vakuutus yritystoiminnan keskeytymisen varalle
 - Koska Jaakko vastaa yrityksestään ja sen töistä yksin, on Jaakon työkyvyn menetys vakava tilanne yritykselle. Keskeytysvakuutus korvaa tapaturmasta tai vahingosta johtuvasta keskeytyksestä syntyvät ylimääräiset kustannukset ja myyntikatteen menetyksen.
- vakuutus ulkopuolisille aiheutetun vahingon varalta
 - Jaakko saattaa joutua vahingonkorvausvastuuseen, jos hän itse tai hänen työnsä aiheuttaa vahinkoa. Vastuu-vakuutus korvaa tiettyyn rajaan asti yrityksen ulkopuolisille aiheuttamat henkilö- ja omaisuusvahingot.
- vakuutus oikeusturvaa varten
 - Vakuutus kattaa yritystoimintaan liittyvät oikeudenkäyntikulut. Oikeudenkäyntikuluja voi tulla sopimus- ja riita-asioissa.

(Holopainen 2006: 248 – 250)

Jaakon kannattaa keskustella vaihtoehtoisista vakuutuksistaan yritysvakuuttamisen asiantuntijoiden kanssa ja kilpailuttaa vakuutuspa-kettinsa eri vakuutusyhtiöillä. Vakuuttaminen saattaa olla kallista ja usein aloittelevat yrittäjät alivakuuttavat yrityksensä. Jotta yritys saisi vahinkotilanteessa riittävät korvaukset toiminnan ylläpitämiseen, tulee riittävän vakuutustason kuitenkin olla kunnossa.

3.4.3. Yrittäjän työttömyysturva

Jaakon kannattaa varmistaa itselleen työttömyyttä varten ansiosidonnainen päiväraha liittymällä yrittäjien työttömyyskassaan. Jaakko kelpaa yrittäjänä, koska on alle 65-vuotias, omistaa yrityksensä yksin ja saa pääasiallisen toimeentulonsa yrittäjänä. (Holopainen 2006: 243 – 244)

Ennen kuin Jaakko on oikeutettu ansiosidonnaiseen päivärahaan, hänen on oltava ollut 24 kuukautta kassan jäsenenä. Työttömyyden kriteerit ovatkin kovemmat. Jotta Jaakko katsottaisiin työttömäksi, hänen yrityksensä on oltava asetettuna konkurssiin tai myytynä. Myös tarvittavien lopetusilmoitusten tekeminen eri tahoille riittää täyttämään työttömyyden kriteerit. Jos yrityksen toiminta on todistetusti ollut neljä kuukautta keskeytyneenä, on tämäkin hyväksyttävä kriteeri työttömyydelle. Jaakon tulee näissä tilanteissa ilmoittaa kotikuntansa työvoimatoimistoon työttömäksi työnhakijaksi ja työvoimatoimisto tekee päätöksen Jaakon työttömyydestä. (Holopainen 2006: 244 – 245)

Työttömyyspäivärahaa maksetaan 500 työttömyyspäivältä ja päivärahan määrä riippuu Jaakon YEL-vakuutuksen työtuloista. Päivärahan perusteena on viimeisen 24 kuukauden keskiarvoinen vakuutus-taso. Työttömyysvakuutuksen taso on valinnainen Jaakolle, korkeintaan kuitenkin YEL-työtulon suuruisen ja jäsenmaksun suuruus riippuu tästä vakuutuksen tasosta. Kätevää on, että jäsenmaksu on kokonaisuudessaan vähennyskelpoinen yrittäjän henkilökohtaisessa tuloverotuksessa. (Holopainen 2006: 245)

3.4.4. Yrittäjän päiväraha

Jaakko saa Kelasta tarvittaessa isyysrahaa, vanhempainrahaa, osittaista vanhempainrahaa, erityishoitorahaa ja kuntoutusrahaa sekä sairauspäivärahaa. Päivärahojen määrä perustuu Jaakon eläkevakuutuksen työtulon perusteella. Kela saa tarvittavat tiedot suoraan verottajalta. Lisää tietoa Kelan tuista Jaakko saa helposti mm. Kelan nettisivuilta www.kela.fi. (Holopainen 2006: 247)

3.5. Rahoitus

3.5.1. Rahan tarve

Jaakolla on yritystään varten valmiina seuraavat asiat, jotka eivät vaadi rahaa:

- Auto. Jaakolla on oma farmarimallinen auto, jota Jaakko aikoo näin alkuun käyttää yrityksen toiminnassa. Jaakon tavoitteena on kuitenkin tulevaisuudessa ostaa pakettiauto yrityksen tarpeisiin.
- Työkaluja. Jaakolla on omana osa tarvittavista työkaluista, kuten porakone, ruuvimeisselit ym.
- Työkoneet. Jaakko saa näin alkuun tarvittaessa isänsä työko-neita lainaan. Jos yritys alkaa kannattaa ja tuloja kertyy, Jaakko ostaa koneita pikkuhiljaa omaksi.

- Tietokone ohjelmistoinen sekä hyvä tulostin. Jaakolla on vasta ostettu ja tehokas tietokone, windows-ohjelmat sekä nopea internet-yhteys. Lisäksi hänellä on uudehko tulostin, jolla voi tulostaa, kopioida ja skannata väreissä.
- Remontissa tarvittavat materiaalit maksaa asiakas.

Jaakko tarvitsee rahaa seuraaviin asioihin:

- yrityksen perustamismaksu 65 €
- kertakäyttöiset työkalut, kuten maalaustelat, teipit ym.
- vakuutukset
- tilitoimiston palvelukset
- oma palkanmaksu
- myyntireskontra-ohjelma tietokoneelle
- toimistotarvikkeet
- auton bensa ja huollot
- markkinointi
- asianajotoimiston palvelukset sopimuksia suunnitellessa
- hyvä ja kestävä puhelin sekä yrittäjälle sopiva liittymä + puhelinkulut (Jaakon tämänhetkinen puhelin on aika huonokuntoinen ja sammuilee, joten sitä ei voi käyttää)
- edustavat ja käytännölliset työvaatteet

3.5.2. Oma pääoma

Jaakolla on jonkin verran omaa pääomaa, josta hän aikoo siirtää tarvittavan määrän yrityksen pankkitilille määräämättömäksi ajaksi. Koska oma pääoma ei riitä kaikkeen, on Jaakon rahoitettava yrityksen toimintaa valtion tuilla ja lainarahalla.

3.5.3. Starttiraha

Yksi valtion tuista, johon Jaakolla on oikeus, on starttiraha. Starttirahan tarkoituksena on kannustaa uusia yrittäjiä ja tukea näiden oma-toimista toimeentuloa. Starttiraha tukee yrittäjän toimeentuloa yrityksen perustamisen alkuvaiheessa, jolloin yritystoiminta vasta vakiintuu ja lähtee käyntiin. Starttirahaa saa, jos perustaa uutta yritystä, ei saa muita tukia eikä saa muualta tuloja. Muita edellytyksiä rahan saamiseksi ovat yrittäjäkoulutus, yrityssuunnitelmien kannattavuus ja yrityksen tarpeellisuus yrittäjän toimeentulon kannalta. Yritys ei myöskään saa olla vielä ennakkoperintärekisterissä. Mielestäni nämä kaikki kohdat täyttyvät Jaakon kohdalla. Jaakko on käynyt yrittäjäkurssin, kurssin ohjaajat ja myös TE-keskuksen asiantuntija on todennut Jaakon yritysideoita kannattavaksi ja Jaakko saa kaiken toimeentulonsa yrityksestään. (Uusyrittäjäkeskusten Perustamisopas 2009)

Jaakko voi hakea starttirahaa paikallisesta työvoimatoimistostaan. Hakemistoimissa kannattaa olla liikkeellä hyvissä ajoin ja valmistautua hyvin työvoimatoimiston ja mahdollisesti muun asiantuntijan haastatteluihin. Työvoimatoimisto voi pyytää lausuntoa esim. TE-keskuksen asiantuntijalta yrityksen kannattavuuden arvioimisessa. Starttirahan määrä vaihtelee 527 – 670 euron välillä kuukautta kohti ja sitä voi saada korkeintaan 18 kuukauden ajan. Starttiraha myönnetään kahdessa erässä ja ensimmäisen jakson pituus on 1 - 6 kuukautta. (Uusyrittäjäkeskusten perustamisopas 2009)

3.5.4. Lainavaihtoehdot

3.5.4.1. Pitkäaikainen laina

Koska Jaakon oma pääoma ei riitä kaikkiin yrityksen perustamiseen liittyviin kuluihin, on Jaakon haettava lainaa ja rahoitusta pankista. Pitkäaikainen laina on hyvä vaihtoehto silloin, kun lähiaikoina ei ole tiedossa suuria tuloja, mutta investointeja on tehtävä, jotta yritystoiminta olisi ylipäättään mahdollista. Pidempi maksuaika pienentää lainan takaisinmaksettavia kertaeriä ja helpottaa Jaakon taloustilannetta alussa, kun tuloja ei välttämättä ole vielä paljoa.

Isommalle lainalle Jaakko tarvitsee takauksen. Koska Jaakko ei halua pyytää takausta läheisiltään, hänen on saatava se muualta. Finnvera Oyj auttaa Jaakkoa tässä.

Finnvera Oyj on valtion omistama erityisrahoitusyhtiö, joka myöntää sekä lainoja, että takauksia yrittäjille.

”Finnveran periaatteena on toimia täydentävänä rahoittajana yhteistyössä muiden rahoittajien kanssa sekä korjata markkinapuutteita jakamalla vakuusriskiä.” (Holopainen 2006: 110)

Finnveralta Jaakko voisi hakea investointi- ja käyttöpääomalainaa tai pienlainaa. Investointi- ja käyttöpääomalaina on tarkoitettu sekä uusille, että toimiville yrityksille erilaisia kone- ja laiteinvestointeja varten. Laina-aika on 2-7 vuotta, korko voi kiinteä tai viitekorkoon sidottu ja lainasta peritään toimitusmaksu. Pienlaina taas on tarkoitettu enintään viisi henkilö työllistävälle yrityksille niiden liiketoimintaan liittyviin kone- ja laiteinvestointeihin, käyttöpääomatarpeisiin sekä muihin toiminnan aloittamishankkeisiin. Pienlainan enimmäismäärä voi olla enintään 35 000 euroa ja yrittäjä voi nostaa sen yhdessä tai useammassa erässä. Laina-aika on viisi vuotta ja ensimmäinen vuosi voi olla yrittäjälle lyhennysvapaa. Korkoon sisältyy valtion korkotuki, joten laina on yrittäjälle edullinen. Laina on henkilökohtainen Jaakolle ja Jaakko vastaa sen takaisinmaksusta. (Holopainen 2006: 110 – 111)

Finnvera tarjoaa yrittäjille myös takauksia, jos nämä haluavat nostaa normaalia pankkilainaa, mutta tarvitsevat takaajaa lainalleen. Jaakolle sopiva takaus on Finnveran pientakaus. Pientakaus on tarkoitettu perustettaville yrityksille ja sen tarkoitus on auttaa yritystä lainan saannissa ja nopeuttaa laina- ja takauspäätöksiä. Takausosuus voi olla korkeintaan 50 000 euroa ja laina-aika voi olla enintään 12 vuotta, takauksen voimassaoloaika on 10 vuotta. Takausprovisio on 2 % takauksen määrästä, jonka lisäksi tulee vielä toimitusmaksu. (Holopainen 2006: 114)

Mielestäni pienlaina ja pientakaus ovat Jaakolle sopivia vaihtoehtoja, molemmat on tarkoitettu Jaakon yrityksen kokaisen yrityksen toiminnan kehittämiseen ja rahoittamiseen eikä Jaakon rahantarve tule olemaan edes lähellä maksimirajoja. Korot ovat kohtuulliset ja maksuajat järkevät.

3.5.4.2. Lyhytaikainen laina

Lyhytaikaista lainaa Jaakko tarvitsee pienempiin kertaostoksiin ja tasoitamaan hetkellisiä rahavirtojen epätasaisuuksia. Joskus asiakkaiden laskunmaksu saattaa viivästyä tai projekti valmistuu eri tahdissa Jaakon omien laskujen eräpäivien suhteen. Tällaisia menojen ja tulojen eriaikaisuuksia voi tasoittaa pankkien lyhytaikaisilla luottoratkaisuilla. Koska Jaakon tulot tulevat epäsäännöllisesti remonttien mukaan ja niin sanotusti könteissä, Jaakolla on hyvä olla joustava rahoitusratkaisu, jonka avulla Jaakon omat laskut tulevat maksetuksi, vaikka tulevat tulot eivät ole vielä saapuneet Jaakon tilille. Näin vältetään Jaakon laskujen myöhästymiset ja Jaakko saa hoidettua asian- sa asianmukaisesti ja ajallaan.

3.6. Hinnoittelu

Koska Jaakon yrityksellä on paljon kilpailijoita, on hinnoittelu yksi tärkeistä kilpailukeinoista. Hinnan on oltava kilpailukykyinen ja kohtuullisesti samalla tasolla muiden vastaavien yritysten kanssa. Yrityksensä alkuvaiheessa, kun Jaakko vasta rakentaa mainettaan ja asiakaskuntaansa, ei ole varaa ylihinnotteluun, koska tämä karkottaa potentiaaliset asiakkaat. Liian alhaiseksi hintaa ei myöskään voi laittaa, koska Jaakon täytyy tehdä tulosta. Jaakko haluaa myös antaa laadukkaan ja luotettavan kuvan yrityksestään ja alihinnottelu puhuu tätä vastaan. Asiakas voi miettiä, että miksi Jaakko pyytää niin vähän, jos hänen työnsä pitäisi olla hyvää ja kilpailukykyistä muihin yrityksiin verrattuna. Sopiva hinta sekä Jaakon että asiakkaiden kannalta tulisi siis löytää. Kun Jaakon yritys on vakaammalla pohjalla ja suosittelijoitakin jo löytyy vakuuttamaan Jaakon hyvää työtä, voi hintaa katsoa uudelleen.

Jaakon yrittäjyyden alkutaipaleella, kun yrityksen maine vasta muotoutuu ja suosittelijat vielä puuttuvat, ei hinnassa voi olla paljoa ilmaa. Sopiva remontoinnin hinta olisikin siis sellainen, jolla Jaakko tulee toimeen ja maksaa tarvittavat laskut sekä saa vähän säästöönkin. Jaakon isä on hinnoitellut töitään kertoimen avulla, jolloin tämän on ollut helppo laskea nopeasti oman tuntihintansa ja työhön arvellun ajan perusteella remontin hinta. Hinta on myös tarvittaessa helppo perusteella asiakkaalle, kun hinnan takana on selkeät laskukaavat.

Selvitetään, mikä voisi olla Jaakon hinnoittelukerroin, jolla Jaakko kattaa omat palkkakulunsa sekä yrityksen kulut. Laskelmat ovat 12 kk ajanjaksolla.

Jaakon mielestä hänen tuntipalkkansa remonttitoissa on bruttona 20 €/h. Koska Jaakko ajattelee työllistyvänsä täysipäiväisesti kahtena viikkona kuukaudessa, tulee tuntipalkan mukainen hinta töille seuraavasti:

$$20 \text{ €/h} * 40 \text{ h/vko} * 2 \text{ vkoa} * 12 \text{ kk} = 19\,200 \text{ €/vuosi.}$$

Tämä on siis vuosiremonttien hinta ilman hinnoittelukerrointa.

Jaakko toivoo kuukausituloikseen bruttona 2 400 €. Vuodessa bruttopalkat olisivat siis $2\,400 \text{ €} * 12 \text{ kk} = 28\,800 \text{ €}$. Ensimmäisen vuoden kuluiksi tulee seuraavaa:

$$\text{Kiinteät kulut } 12\,457,80 + \text{korot } 348,25 = 12\,806,05 \text{ €/vuosi.}$$

Kokonaismenot saadaan yhdistämällä kokonaiskulut ja palkkamenot:

$$12\,806,05 \text{ €} + 28\,800 \text{ €} = 41\,606,05 \text{ €/vuosi.}$$

Kerroin saadaan jakamalla kulut tuntipalkkahinnalla:

$$41\,606,05 \text{ €} / 19\,200 \text{ €} = 2,16698\dots$$

Jotta Jaakon tulot kattaisivat ensimmäisen vuoden menot, tulisi kertoimen olla vähintään 2,2. Jaakko haluaa tuloihinsa pientä pelivaraa ja varmuutta yllätysten varalle, joten sopiva kerroin voisi olla 2,5. Tällä kertoimella Jaakko kattaa kulunsa ja mahdolliset pienet kulu- yllätykset, mutta ei yli- eikä alihinnoittele itseään. Jaakko tuntee tämän kertoimen olevan reilu sekä itseään että asiakasta kohtaan. Jaakko haluaa asiaankuuluvan korvauksen töistään, mutta ei halua ryöstää asiakasta, tämäkin voisi olla mahdollista, koska remonteja tehdään harvoin ja asiakkaat ovat siksi harvoin hintatietoisia. Reilu peli kumpaakin osapuolta kohtaan kannattaa eikä vaarana Jaakon mainetta. Kun Jaakko on kerännyt enemmän kokemusta ja suositte-

lijoita, hän voi tarkistaa kulunsa ja tulotoiveensa ja korjata kerrointa ylöspäin.

3.7. Laskelmat

3.7.1. Rahoituslaskelma: Liite1.

3.7.2. Tuloslaskelma: Liite 2.

3.8. Kotitalousvähennys

Vaikka kotitalousvähennyksen saamista koskevat ohjeet ovat kaikkien saatavilla verohallinnon verkkosivuilla, kannattaa Jaakon silti mainostaa kyseistä oikeutta ja avustaa asiakkaitaan kotitalousvähennyksen saamisessa. Asiakkaat ovat oikeutettuja saamaan kotitalousvähennystä Jaakolla teettämästään työstä, koska Jaakon yritys löytyy ennakkoperintärekisteristä. (Kotitalousvähennys.fi 2009)

Kotitalousvähennyksen tarkoituksena on kannustaa ihmisiä ostamaan palveluita ulkopuolisilta. Vähennystä saa, kun tekee remonttia omaan kotiinsa tai sukulaistensa kotiin. Itse tehdystä työstä ei saa kotitalousvähennystä. Jos asiakas tekee remonttia sijoitusasuntoonsa tai vapaa-ajanasuntoonsa, vähennystä ei saa. Jos asiakas on saanut esim. vakuutuksesta korvaukset esim. vesivahingoista, asiakas ei ole enää oikeutettu vähennyksiin. Vuonna 2009 kotitalousvähennyksen määrä on 3000 €/hlö. Koska molemmat puoliset voivat saada vähennyksen, on vähennys siis enimmillään 6000 €/talous. Omavastuu osuus henkilöä kohti on 100 €. Vähennystä ei saa työkaluista tai materiaaleista, vain työn osuudesta. Asiakkaat saavat vähentää Jaakolle maksamastaan työkorvauksesta 60 % verotuksessaan. Asiakkaat voivat hakea vähennystä heti remontin jälkeen, jolloin verottaja lähettää heille uudet verokortit uusilla pienemmillä veroprosenteilla tai ilmoittaa remontointikulunsa korjatessaan veroehdotusta seuraavana keväänä. (Kotitalousvähennys.fi 2009)

Kun Jaakko menee ensimmäistä kertaa asiakkaan luo tekemään arviota, hän voi samalla yrittää selvittää, onko potentiaalinen asiakas oikeutettu vähennyksiin. Jaakko voi myös antaa neuvoja ja informaatiota kotitalousvähennyksestä, jos asiakas ei ole asiasta tietoinen. Kun remontti on valmis Jaakko antaa asiakkaalle laskelman, jossa on todettu Jaakon yrityksen tiedot sekä selkeästi erikseen työn osuus sekä muut kulut, kuten tarvikkeet ja materiaalit. Näitä tietoja asiakas tarvitsee hakiessaan kotitalousvähennystä. (Kotitalousvähennys.fi 2009)

3.9. Saatavien perintä

Luonnollisesti on tärkeää, että Jaakon yrityksellä on tuloja. Rahavirrat yritykseen tulevat epäsäännöllisesti ja vaihtelevin aikavälein, joten on tärkeää, että menupuolen vastapainoksi myös tulopuoli on kunnossa ja luotettavalla pohjalla. Asiakkaiden laskunmaksu on elintärkeää Jaakon yrityksen toimeentulolle. Mitä tehdä, jos maksuja ei alakaan kuulua?

”Mikäli asiakkaasi ei maksa laskujaan, laskuja voi periä joko itse tai perintätoimiston välityksellä. Yleensä perintätoimet on hyvä tehdä perintätoimiston välityksellä, koska tehokas perintä vaatii ammattitaitoa, resursseja ja lainsäädännön tuntemusta erityisesti kuluttajasaatavien perinnässä.” (Yrittäjän tukiverkko 2009)

Jaakon kannattaa turvautua perintätoimiston palveluihin, näin Jaakko voi keskittyä omiin töihinsä ja yhteydenpidon asiakkaan kanssa hoitaa ammattimainen taho. Osaavien ammattilaisten käsissä perintäasiat hoituvat mahdollisimman nopeasti ja Jaakon yrityksen talous ei kärsi liikaa.

Jaakko aikoo laittaa laskujensa maksuajaksi 14 päivää ja Jaakko lähettää asiakkaalle laskun, kun asiakas on lopullisesti hyväksynyt remontin. Jos asiakas ei ole myyntireskontran perusteella maksanut laskuaan, Jaakko lähettää asiakkaalle maksumuistutuksen. Hyvän tahdon eleenä Jaakko ei aio lisätä maksumuistutukseen lisämaksua, mutta jos Jaakon mieli muuttuu niin muistutusmaksu voi olla enintään 5 €. (Kuluttajavirasto 2009)

Jaakko voi periä viivästyskorkoa myöhässä olevista maksuista. Viivästyskorkoa voi alkaa laskuttaa eräpäivästä eteenpäin, jos eräpäivä on määrätty. Viivästyskoron määrä on Euroopan keskuspankin puolivuositain määrittämä viitekorko + 7 %. Suomen Pankki ilmoittaa viivästyskoron kokonaismäärän aina puolivuositain kesäkuun ja joulukuun lopussa. (Kuluttajavirasto 2009)

Jos asiakas ei ole maksumuistutuksesta huolimatta maksanut laskuaan vähintään 14 päivän sisällä maksumuistutuksesta, voi Jaakko siirtää laskun perintätoimiston perittäväksi. Perintätoimisto lähettää maksuvaatimuksen asiakkaalle ja voi lisätä siihen perintäkuluja 45 € (laskun oltava yli 250 €). Kokonaisuudessaan perintäkuluille on asetettu enimmäisrajat ja Jaakon laskujen suuruustasolla tämä enimmäismäärä on 220 €. Jos asiakas ei pysty maksamaan laskuaan kerralla, hän voi tehdä perintätoimiston kanssa maksusuunnitelman ja tästä suunnitelmasta voidaan periä enintään 30 €. (Kuluttajavirasto 2009)

Kaikissa laskujen perintätoimissa on noudatettava hyvää perintätapaa ja asiakkaiden kanssa kannattaa yrittää säilyttää hyvät välit ongelmista huolimatta. Jos maksua ei ala kuitenkaan kuulua sovitussa ajassa, kannattaa Jaakon ryhtyä nopeasti perintätoimiin.

4. MARKKINOINTI

4.1. Tavoitteet ja haasteet

Koska Jaakon yritys on aivan uusi, alkumarkkinoinnin tärkeimpiä tavoitteita ovat potentiaalisten asiakkaiden saavuttaminen, Jaakon yrityksestä kertominen ja oikeanlaisen imagon välittäminen.

Potentiaalisten asiakkaiden löytäminen ja markkinointimateriaalin toimittaminen heille on suuri haaste. Asiakkaat ovat hajallaan ympäri kaupunkia ja lähikuntia eikä Jaakolla ole resursseja tiputtaa mainoslehtistään jokaisesta kaupungin postiluukusta. Siksi onkin tärkeää suunnata markkinointiponnistuksen sellaisiin kanaviin, joilla tavoitetaan mahdollisimman suuri asiakaskunta. Myös ulkomainontaa voi keskittää sellaisille alueille, missä on paljon potentiaalisia asiakkaita, kuten omakotitaloalueet.

Koska Jaakon yritys on uusi ja tuntematon, markkinoinnin tärkeä tehtävä on tuoda Jaakon tarjoamat palvelut asiakkaiden tietoisuuteen tietynlaisen imagon mukaisesti. Markkinointimateriaalin sisältöä on siis huolellisesti mietittävä, jotta se vastaa Jaakon tarpeita eikä tärkeitä markkinointiresursseja tuhlaantuisi vääränlaiseen markkinointiin.

4.2. Kilpailuvaltit, miten erottautua muista kilpailijoista

Remonttimarkkinoilla kilpailu on kovaa ja markkinoilla liikkuu monenlaisia tekijöitä. Jaakon kilpailukeinoja ovat kilpailukykyiset hinnat, laadukas ja asiakkaan tarpeidenmukainen työnjälki sekä hyvä asiakaspalvelu. Jaakko ei ole ylihinnoitellut töitään, mutta ei ota työstään myöskään alihintaan vaan omasta mielestään reilun ja kohtuullisen korvauksen. Jaakolle on kunnia-asia tehdä mahdollisimman hyvää työnjälkeä ja hän aikoo tehdä remontit yhtä huolellisesti kuin olisi kyse hänen omasta asunnostaan. Remontit suunnitellaan ja toteutetaan asiakkaan tarpeiden ja toiveiden mukaisesti ja Jaakko auttaa tarvittaessa asunnon remonttitarpeiden kartoittamisessa, materiaalivalinnoissa ja -hankinnoissa. Asiakas saa henkilökohtaista palvelua, voi suunnitella remontin toiveidensa mukaan ja pystyy helposti seuraamaan remonttinsa etenemistä ja valmistumista, kun yhteyshenkilönä on selkeästi ja pelkästään Jaakko. Jaakko hoitaa yhden remontin kerrallaan, joten hän pystyy keskittymään asiakkaan asioiden hoitamiseen täysipainoisesti. Jaakko uskoo, että sana hyvästä palvelusta ja työnlaadusta kiertää ja ajan kuluessa yhä useampi asiakas ottaa häneen yhteyttä tuttaviansa suosittelujen perusteella.

4.3. Yritysilme

Jotta markkinointi helpottuisi ja olisi yhdenmukaista, Jaakon kannattaa suunnitella yritykselleen yritysilmme. Jos budjetissa tuntuu olevan pelivaraa, Jaakon kannattaa palkata mainostoimisto suunnittelemaan itselleen graafinen ohjeistus. Jos rahat tuntuvat olevan tiukassa, ei graafinen ohjeistus ole ehkä ensimmäinen sijoituskohde listalla.

Asioita, joita Jaakon kannattaa miettiä markkinointimateriaalejaan varten:

- yrityksen logo
- värit
- fontti
- mainoksien tyypillinen asemointi (logon paikka, yrityksen nimen paikka)
- mahdollinen iskulause

Jaakon kannattaa tavoitella selkeyttä ja pitää ulkoasu yksinkertaisena, näin mainokset ovat helppolukuisia ja jäävät paremmin mieleen. Myös tekstien sujuvuuteen ja sisältöön tulee panostaa. Jaakon kannattaa suunnitella kaikki markkinointi valmiiksi ennen yrityksen varsinaista käynnistämistä. Markkinoinnin suunnittelu vaatii aikaa ja vaivaa, jotta materiaalit vetoavat oikeisiin kohderyhmiin ja antavat Jaakosta tämän imagon mukaisen kuvan, eikä sitä voi tehdä pikaisesti muiden töiden ohella. Jaakon kannattaa pyytää läheisiään arvioimaan markkinointimateriaaliensa raakaversiot ja hyödyntää muiden näkemyksiä, jotta materiaali olisi mahdollisimman puhutteleva.

Jos budjetissa ei alussa ole pelivaraa mainostoimiston palveluksien käyttöön, kannattaa Jaakon kuitenkin ennemmin tai myöhemmin pyytää kunnon graafiset ohjeistukset ja ehdotukset materiaalien kehittämiseksi sopivalta mainostoimistolta. Heillä on näkemystä ja kokemusta markkinoinnista ja heidän ammattitaidostaan kannattaa maksaa. Markkinointi on avainasemassa asiakkaiden tavoittamiseksi ja ilman asiakkaita Jaakolla ei ole tuloja, joten oikeanlaisen markkinointi-ilmeen ja –materiaalin suunnittelun tärkeyttä ei voi painottaa tarpeeksi.

4.4. Keinot saavuttaa eri asiakassegmentit

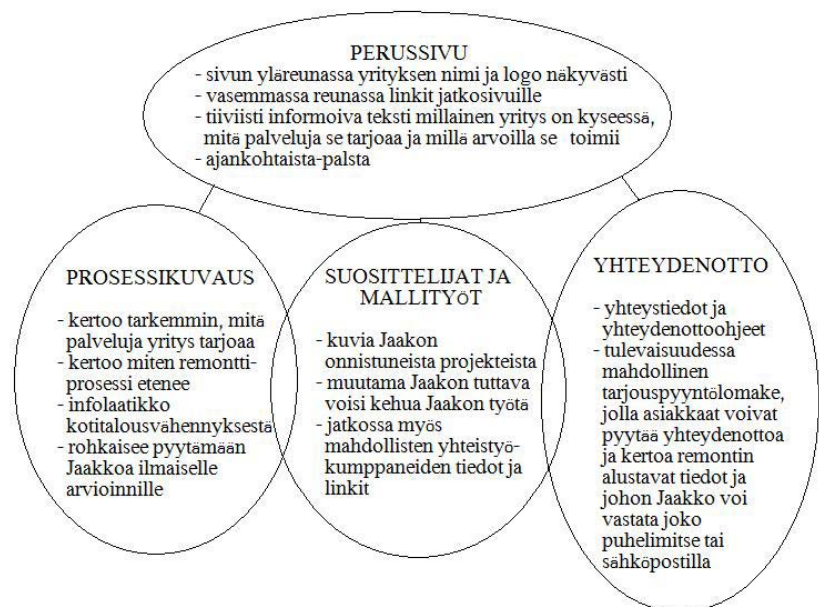
4.4.1. Kotisivut

Nykyajan internet-painotteisessa maailmassa ovat kotisivut todella tärkeät informaatio- ja markkinväline. Ihmiset hakevat internetistä tietoa ja palveluita ja vertailevat kilpailijoita keskenään. Jos yrityk-

sellä ei ole kotisivuja, herättää se jo ihmetystä. Siksi onkin tärkeää, että Jaakolla on aktiiviset ja toimivat kotisivut, jotka vakuuttavat asiakkaat Jaakon palveluiden laadusta ja luotettavuudesta ja rohkaisevat yhteydenottoon.

Jaakolla itsellään ei ole taitoja luoda tarpeeksi hienoja kotisivuja itselleen. Jaakolla on kuitenkin useampikin ystävä, jotka tekevät ja ylläpitävät työkseen yritysten kotisivuja. Jaakko aikoo hyödyntää heidän taitojaan ja pyytää heitä kotisivujensa luojiksi. Jaakko maksaa heille korvauksen, mutta pääsee toki halvemmalla kuin tuntemattoman ohjelmointiyrityksen palveluita käyttäessään. Ystävät ovat luvanneet luoda Jaakon ohjeiden mukaan kotisivut sekä ylläpitää niitä tarvittaessa. Kotisivujen tietojen päivitys onnistuu jatkossa Jaakolta itseltäänkin, mutta isompiin sivumuutoksiin Jaakko tulee tarvitsemaan ystäviensä apua.

On tärkeää, että kotisivut antavat Jaakosta oikeanlaisen kuvan tämän imago tavoitteiden mukaisesti. Koska Jaakon potentiaaliseen asiakaskuntaan kuuluu myös vanhoja ihmisiä, joilla ei välttämättä ole paljoa kokemusta internetin käyttämisestä, tulisi kotisivujen olla helpot käyttää ja selkeän informatiiviset. Liian räikeiden värien käyttöä tulisi myös välttää, ehkäpä rauhalliset maanläheiset sävyt sopisivat Jaakon imagoon. Kotisivujen rakenne voisi olla seuraavanlainen:



Näin alkuun tärkeintä on, että sivut latautuvat nopeasti, ne ovat yksinkertaiset, mutta hyvin tehdyt ja yritysilmmeen mukaiset, teksti on mietitty harkiten sopivaksi eikä kielioppivirheitä löydy. Hyvät, laadukkaat kuvat tuovat eloa sivuihin ja tekevät Jaakosta ja tämän firmasta lähestyttävämmän. Jaakon vaimo omistaa hyvän kameran ja harrastaa valokuvausta, joten hän voi auttaa valokuvien suhteen. Sivut on myös pidettävä aktiivisena. Jos sivun alareunassa lukee, että sivut on päivitetty viisi vuotta sitten, ei se anna kovin hyvää kuvaa, vaikkakin kyse on vain kotisivuista. Jaakko aikoo päivittää remonttialaan liittyviä uutisia Ajankohtaista-palstalle ja myös pitää sivun tiedot ajan tasalla. Sivuja on suunniteltava rauhassa ja tarkkaan tavoitteet mielessä, jotta sivut antaisivat juuri oikean kuvan Jaakosta ja kannustaisivat asiakkaita yhteydenottoon. Kilpailu on kovaa, joten kotisivujen toteutuksessa ei ole vara tehdä virheitä.

4.4.2. Puskaradio

Vaikka suomalaisista sanotaan, että hyvää palautetta he eivät anna ja huonot kokemukset kerrotaan ystäville ja tutuille aivan varmasti, on kuitenkin niin sanottu puskaradio yritykselle todella tärkeä markkinointiväylä. Ihmiset kertovat tutuilleen sekä hyvistä että huonoista kokemuksistaan ja nämä tutut muodostavat asioista mielipiteensä jo pelkästään kuulemiensa puheiden perusteella. Siksi on tärkeää pyrkiä tekemään vaikutus asiakkaaseensa ja ylittämään tämän odotukset, jotta tämä kertoisi hyvistä kokemuksistaan ystävilleenkin. Koska remonttialalla on nykyään monenlaista toimijaa ja kova kilpailu, voivat kuluttajatkin olla hämmennyksissään. Jos tuttava suosittelee Jaakon työnjälkeä ja asiakaspalvelua, on kuluttajan helppo ottaa yhteyttä Jaakkoon. Näin Jaakko saa etulyöntiaseman kilpailijoihinsa nähden ja saa mahdollisuuden tehdä jälleen uuden remonttisopimuksen.

Puskaradiomarkkinointiin ei oikeastaan voi panostaa muuten kuin tekemällä kaiken mahdollisimman oikein ja hyvin, jotta asiakas olisi niin tyytyväinen lopputulokseen ja koko prosessiin, että suosittelee Jaakkoa tutuilleen. Kaiken oikein tekeminen ei tietysti ole helppoa, mutta kannattaa loppupeleissä varmasti. Kun perustat ovat kunnossa, Jaakon on helppo keskittyä olennaiseen eli omaan asiakaspalveluun, työn laatuun ja itsestään huolehtimiseen. Jos seuraavat perusasiat ovat kunnossa, voi Jaakko olla luottavaisin mielin:

- Sopimukset ovat asianmukaiset ja ajan tasalla.
- Jaakon työvälineet ja työvaatteet ovat asianmukaiset, laadukkaat, puhtaat ja hyvässä kunnossa.
- Auto on huollettu, vähintään melko puhdas ja asianmukaisilla mainosteksteillä.
- Jaakon markkinointivälineet ja materiaalit ovat asianmukaiset ja toimivat ja aina tarvittaessa saatavilla.

- Jaakko itse on siisti, hyvinvoiva ja jaksava.
- Jaakon talousasiat ovat kunnossa ja osaavan tilitoimiston hoidossa.
- Jaakko tietää oman alansa ja yrityksensä asiat ja osaa vastata asiakkaan esittämiin kysymyksiin.
- Jaakko luottaa itseensä ja yritykseensä, uskoo omiin taitoihinsa ja hinnoitteluunsa ja osaa arvioida asiakkaan tarpeet ja aikatauluttaa remontin oikein.

Vaatimukset ovat kovat, mutta näihin perustavoitteisiin pyrkimällä Jaakolla on parhaat puitteet menestyä ja tehdä vaikutus asiakkaisiin, jotta nämä suosittelisivat Jaakko ystävilleenkin.

4.4.3. Lehtimainonta

Lehtimainonta on markkinointiväylänä eräs tärkeimmistä. Kotisivut antavat Jaakosta tietoa, mutta jos kuluttaja ei osu sivuille, ei hän välttämättä tiedä Jaakosta koskaan mitään. Lehtimainonnan avulla tehdään asiakkaalle omat palvelut tiettäväksi ja rohkaistaan häntä tutustumaan Jaakkoon paremmin tämän kotisivujen kautta tai ottamaan suoraan yhteyttä.

Seuraavat Tampereella ja lähiseuduilla ilmestyvät lehdet olisivat Jaakolle sopivia mainoslehtiä:

- Aamulehti
 - iso ja laajalevikkinen lehti
 - Lauantaisin ilmestyy Koti & Asuminen-osio, tällöin varsinkin kannattaa laittaa ilmoitus remonttipalveluita.
 - Sopivan kokoisien ilmoitusten hinnat liikkuvat 23 € - 50 € sisällä.
(Aamulehden kotisivut 2009)
- Tamperelainen
 - ilmaisjakelu, ilmestyy keskiviikkoisin ja sunnuntaisin
 - jakelualue Tampere, Nokia, Ylöjärvi, Kangasala, Lempäälä, Pirkkala
 - hinnoittelu edullista ja tarjolla erilaisia alennuksia
(Tamperelaisen kotisivut 2009)
- Pirkanmaan Sanomat
 - ilmaisjakelu, ilmestyy keskiviikkoisin
 - jakelualue Tampere, Kangasala, Kylmäkoski, Lempäälä, Nokia, Pirkkala, Akaa, Urjala, Valkeakoski, Ylöjärvi ja Hämeenkyrö
 - hinnoittelu edullista, hieman Tamperelaista kalliimpi
 - ilmestyy myös verkkolehtenä
(Pirkanmaan Sanomien kotisivut 2009)

Aluelehtiä on muitakin, mutta nämä lehdet ovat luetuimpia ja kattavat hyvin Jaakon kohdealueen. Mielestäni on kannattavampaa mainostaa usein näissä kolmessa lehdessä kuin harvoin näissä ja monessa muussa samalle alueelle menevässä lehdessä.

Ilmoitus kannattaa useimmin olla muutaman rivin rivi-ilmoitus, jossa ilmoitetaan mitä tarjotaan ja mistä saa lisätietoja. Sopiva ilmoitus voisi olla esim. tällainen:

Luotettavaa remontointia tarjolla,
lisätietoja 040 123 4567!
Tutustu www.atomicremontit.fi.

Silloin tällöin ja etenkin tulevaisuudessa lehtiin voisi laittaa myös isomman mainoksen väreillä. Tällainen mainos kannattaa suunnitella siinä vaiheessa, kun tekee yhteistyötä mainostoimiston kanssa, heidän avullaan ja kokemuksellaan syntyy varmasti oikeanlainen mainos sekä ulkonäöltään että sisällöltään.

4.4.4. Internet-mainonta

Nykyään on paljon mainostilaa tarjolla internetin eri sivustoilla. Hinnat vaihtelevat, samoin mainonnan kesto ja mainostyyppi. On bannereita, sivureunailmoituksia sekä korostettuja tekstejä. Internet-mainonta menee mielestäni monelta kuitenkin ohi silmien, surffaajat ovat jo tottuneet mainontaan ja osaavat suodattaa sivustojen monenlaiset mainokset ja bannerit. Tavoitteena on tavoittaa kuluttajat vain Tampereen ja lähiseutujen alueella, joten sopivat sivut ovat harvassa ja näillä sivuilla ei taas käy kovin paljon lukijoita. Näistä syistä katson, että tämä maksullinen mainoskanava ei tällä hetkellä vastaa Jaakon mainostamistarpeisiin.

4.4.5. Mainoslehtiset

Tampereen seudulla ja ympäristökunnissa on paljon omakotitaloalueita sekä muita omistusasuntoalueita. Näitä seutuja ajatellen Jaakon kannattaa suunnitella sopivan kokoisia mainoslehtisiä, mitä hän voisi sitten jakaa talojen postilaatikoihin. Jos Jaakko saa töitä omakotitaloalueella asuvalta asiakkaalta, hän voi remontin yhteydessä jakaa mainoksia myös muihin saman alueen taloihin. Saman alueen talot on todennäköisesti rakennettu samoihin aikoihin kuin remontoitava talo ja niillä on samanlaiset tarpeet ja puutteet, kuin mitä Jaakko on palkattu korjaamaan.

Peruslehtisiä Jaakko pystyy tekemään itsekkin. Kun Jaakko on saanut hahmoteltua sopivan tekstin ja löytänyt mahdollisesti sopivan kuvan esitteeseen, hän voi tulostaa itse omalla tulostimellaan joko väritylösteita valkoiselle pohjalle tai värillisille papereille mustaa tekstiä.

Tärkeintä, että Jaakko saa yrityksensä palvelut asiakkaiden tietoisuuteen ja antaa heille informaatiota ottaa yhteyttä tai tutustua Jaakon kotisivuilla tämän palveluihin syvemmin. Myöhemmin, kun budjetti antaa periksi, Jaakko voi mainostoimiston avulla suunnitella hienommat mainokset ja painattaa niitä painopalveluja tarjoavassa yrityksessä.

4.5. Asiakaspalvelu ja oma myyntityö

Jos ja kun Jaakon mainonta ja markkinointi tekee tehtävänsä, on jäljellä vielä työtä sopimuksen syntymisen varmistamiseksi. Markkinointi itsessään ei Jaakon tapauksessa tee kauppvoja, vaan Jaakon oma myyntityö. Siksi onkin tärkeää, että Jaakon myyntitekniikat ovat kunnossa.

Jaakon tulee olla aina ja varsinkin asiakastapaamisissa itse siisti ja puhdas. Vaatteiden tulee myös olla siistit ja kohtuullisen puhtaat, asiakastapaamisiin ei kannata laittaa kaikista sotkuisimpia työvaatteita. Toki remontoidessa tulee sotkua ja putipuhtaita vaatteita tuskin ensimmäisen käyttökertansa jälkeen onkaan, mutta riittävä siisteys ja puhtaus on oltava, jotta tekee asiakkaaseen edes kohtuullisen vaikutuksen.

Jaakon autossa ja vaatteissa olisi hyvä olla yrityksen nimi tai/ja mahdollisesti logo. Jaakon kannattaa myös hankkia jonkin verran käyntikortteja, joita on helppo jaella tarvittaessa. Samoin mainoslehtisiä Jaakon kannattaa aina pitää mukana jonkin verran, jos niitä sattuu vaikka tarvitsemaan.

Jaakko omaa jo valmiiksi hyvät käytöstavat ja hän on sosiaalinen ja ystävällinen ihminen. Uskon, että Jaakko tulee kaikkien kanssa toimeen ja antaa hyvän kuvan itsestään olemalla vain oma itsensä. Jaakko on tehnyt elämässään mm. kiinteistöpuolen töitä, joihin on kuulunut ihmisten asunnoissa käynti ja vieraiden ihmisten kanssa kommunikointi, joten Jaakolla on kokemusta tilanteista, joissa tulee tekemään myyntityötään. Jotta Jaakko antaa itsestään ammattitaitoisena kuvan, hänen kannattaa tehdä asiakaskäynneistään mahdollisimman rutiininomaisia työsuudeltaan. Jaakolla on hyvä olla muistiinpanovälineet ja tarvittavat mittausvälineet remontin suunnittelua varten. Varmasti kokemuksenkin mukana tulee varmuus tiettyihin työtehtäviin liittyvistä rutiineista ja tarvittavista kysymyksistä. Jaakon olisi hyvä osata myös ohjailla asiakasta oikeilla kysymyksillä, jos ja kun tämä ei itse osaa puhua tarvittavista yksityiskohdista.

Jaakolla on selkeä hinnoittelu ja se on kilpailukykyinen ja siitä voi tarvittaessa vähän tinkiäkin, jotta asiakkaalle jää hyvä mieli. Oikean hinnan lisäksi on tärkeää vakuuttaa asiakas Jaakon luotettavuudesta

ja Jaakon työn laadukkuudesta. Luotettavuus ja laadukkuus tulevat esiin, kun Jaakko tekee rutinoituneesti muistiinpanot, osaa keskustella remontista, kysyä oikeat asiat ja jopa ehdottaa asiakkaalle sopivia muutoksia. Hyvän vaikutuksen tekee myös se, jos Jaakko kykenee vastaamaan hyvin asiakkaan kysymyksiin remontiin liittyen. Arviointikäynnin jälkeen Jaakko lähettää pikaisesti virallisen, asianajotoimistossa hyväksytettyä tarjouspohjaa käyttäen tarjouksen, jossa toteaa sovitut asiat ja niille asettamansa hinnan. Jos asiakas hyväksyy tarjouksen, Jaakko tekee pikaisesti myös asianajotoimistossa hyväksytetyn sopimuksen asiakkaan kanssa ja ottaa kaikki tarvittavat asiat huomioon. Kun kaikki asiat tulevat hoidetuksi selkeästi, reilusti ja lain mukaisesti, on asiakas varmasti tyytyväinen ja vakuuttunut Jaakon pätevydestä. On tärkeää saada asiakas vakuutuneeksi, että tämä saa sitä mitä haluaa, sopivalla hinnalla, luotettavasti ja että kaikki menee sääntöjen mukaan eikä häntä huijata nyt eikä jatkossa. Kun asiakas uskaltaa luottaa Jaakkoon, on kauppa yleensä valmis.

Jaakolta tulee luonnostaan ja aikaisempien työkokemusten pohjalta hyvä asiakaspalvelu kuin itsestään. Yksi Jaakon kilpailukeinoista onkin mahdollisimman hyvä ja asiakasta huomioonottava palvelu. Jaakko aikoo pitää asiakkaat koko projektin ajan ajan tasalla tapahtumista ja auttaa asiakasta mahdollisuuksiensa mukaan. Jaakko voi mm. auttaa asiakasta kotitalousvähennyksen kanssa joko neuvoen tai jopa lomakkeet tulostaen. Kun keskusteluväylä pysyy avoinna koko remontin ajan, pysyy asiakas ajan tasalla kaikista remontin tapahtumista, eikä hänelle tule yllätyksiä. Lopputarkastuskin sujuu helpommin, kun asiakas tietää remontin tapahtumat valmiiksi.

Joskus asiakkaatkin voivat olla hankalia ja ongelmatilanteita voi syntyä Jaakosta riippumatta. Näiden tilanteiden varalta onkin tärkeää, että sopimukset ovat kunnossa ja että sovitut asiat on selkeästi kirjattu ylös. Sopimuksen myötä myös asiakas on tietoinen Jaakon vastuista ja velvollisuuksista. Jaakko auttaa toki mielellään ja palvelee parhaansa mukaan, mutta se ei tarkoita ilmaisen työn tekemistä. Monenlaisia riitatilanteita voi syntyä Jaakon avusta ja hyvästä asiakaspalvelusta huolimatta ja nämä tilanteet Jaakon tulisi hoitaa myös parhaansa mukaan. Malti pitää säilyttää, todeta tosiasiat ja pahoitella, jos asiakas ei ole tyytyväinen ja selvittää, miten tilanteen voisi ratkaista reilusti ja molempia tyydyttävällä tavalla. Jaakko voi tehdä vain parhaansa ja jos asiakas ei ole tyytyväinen, ei Jaakko voi tehdä enempää.

4.6. Jälkimarkkinointi

Jotta Jaakko voisi kehittää toimintaansa, olisi Jaakon hyvä tiedustella remontin jälkeen miten asiakas koki projektin ja oliko tämä loppujen lopuksi tyytyväinen. Palautteiden avulla Jaakko voi korjata mahdollisia puutteita toiminnassaan ja parantaa asiakaspalveluaan entisestään.

Jaakko voi luoda sopivan kyselylomakkeen itse tai pyytää esim. kotisivuylläpitäjäänsä luomaan sopivan lomakkeen internettiin. Asiakkaille, joilla on internet-yhteys ja sähköposti, lähetetään sähköposti, missä pyydetään tätä jättämään oheisen linkin kautta loppupalautteita Jaakon työstä ja asiakaspalvelusta. Palautteen antaminen on toki vapaaehtoista.

Kyselyn tulokset tipahtavat vaikkapa Jaakon sähköpostiin, mistä hän voi tarkastella vastauksia asiakaskohtaisesti tai kaikkien palautteiden kokonaistuloksia. Palautepyynnön yhteydessä Jaakko voi viestittää vielä kiitokset hänen palvelujensa käyttämisestä ja rohkaista asiakasta ottamaan häneen tarvittaessa yhteyttä, joko mahdollisten ongelmien ilmaantuessa tai vaikkapa uuden projektin tiimoilta. Tavoitteena on jättää asiakkaalle hyvä vaikutelma Jaakosta, tämän yrityksestä ja asiakaspalvelusta sekä antaa mahdollisuus jättää palautetta, jota asiakas ei ehkä uskaltanut antaa kasvotusten. Tuli asiakailta sitten risuja tai ruusuja, on tieto remonttiprojektin onnistumisen tasosta Jaakolle tärkeä väline oman ammattitaidon kehittämistä varten.

4.7. Markkinointibudjetti: Liite 3.

5. YHTEENVETO

5.1. SWOT

Vahvuudet:

- hyvä ammattitaitopohja ja työkokemus
- jonkin verran koulutusta alalta
- omaa yrittäjälle hyviä luonteenpiirteitä
- kannustava tukiverkosto
- saa remontointi- ja konsultointiapua tarvittaessa isältään
- jonkin verran yhteistyökumppaneita valmiina isänsä yrityksen kautta
- into yrittäjyyteen
- todelliset markkinat Jaakon palveluille

Heikkoudet:

- ammattitaito ei vielä huipussaan
- kova kilpailu toiminta-alueella
- yhden miehen yritys, toiminta täysin Jaakon varassa
- pieni alkupääoma

Mahdollisuudet:

- tulevaisuudessa kasvavat markkinat
- mahdollisuus työllistää isä ja tarvittaessa muitakin

Uhat:

- kova kilpailu ja kilpailijoiden lisääntyminen entisestään
- lama
- lainsäädännön vaatimusten kiristyminen
- verotuksen kiristyminen
- oman työkyvyn menettäminen
- oman toimeentulon riittämättömyys, velkaantuminen

5.2. Tulosten kriittinen tarkastelu

Kaiken kaikkiaan Jaakko tuntuu olevan hyvin valmistautunut yrittäjyyden haasteisiin. Hänellä on kannustava tukijoukko, joka uskoo Jaakon taitoihin ja onnistumiseen. Heiltä Jaakko saa tukea ja myös neuvoja vaikeissa kohdissa. Jaakko on suunnitellut yrittäjyyttä jo nuorena ja on tehnyt mm. työpaikkavalintoja tulevaisuuttaan ajatellen. Työkokemuksista on nyt hyötyä, Jaakko on saanut yrittäjyyteen tarvittavaa kokemusta monipuolisesti sekä remontointia että asiakaspalvelua ja myyntiä ajatellen. Jaakko on käynyt myös koulutuksissa, jotka ovat lisänneet Jaakon ammattitaitoa ja näyttäneet Jaakol-

le, että tämä on oikealla alalla. Mikä tärkeintä, Jaakko luottaa itse omaan osaamiseensa ja uskaltaa lähteä yrittäjäksi, vaikka tietää tulevat haasteet ja pitkät työpäivät.

Jaakolla on tarvittavat luonteenpiirteet yrittäjyyteen ja myös myyntityöhön vaadittavat ominaisuudet voidaan katsoa Jaakolla olevan. Osa työkaluista on jo valmiina ja loppuja saa näin alkuun lainaksi, kunnes Jaakolla on varaa ostaa omat laadukkaat välineet. Suunnitelmat on tehty, laskelmat näyttävät plussaa ja myös ammattilaisilta on tullut optimistiset arviot Jaakon tulevaisuudesta. Suomen valtio tukee aloittavaa yrittäjää rahallisesti ja takauksella ja Jaakko haluaa olla pankin luottamuksen arvoinen. Yrittäjyydessä on monenlaiset riskinsä, mutta pitämällä vakuutuksensa kunnossa Jaakko yrittää pitää uhat hallinnassa. Niissä tehtävissä, missä Jaakon mielestä hänen omat taitonsa eivät riitä, hän aikoo käyttää ammattilaisten apua. Kirjanpito, markkinointi, laskujen perintä ja sopimusten asianmukaisuus hoituvat asianmukaisesti ammattilaisten käsissä ja Jaakko voi keskittyä itse olennaiseen.

Yrittäjyys on suuri haaste, joka vaatii tekijältään paljon. Jaakon täytyy huolehtia itsestään ja jaksamisestaan, jotta taakka ei tule liian raskaaksi kantaa. Yksityisen toiminimen pyörittäminen sisältää vapautta, mutta myös paljon vastuuta ja toimeentulo on tärkeä asia Jaakon perheen kannalta. Jaakko vastaa yksin yrityksen toiminnasta ja perheensä toimeentulosta ja suurin haaste onkin sietää vastuun aiheuttama hermopaine. Löytyykö Jaakon ammattitaidon taseisia töitä ja riittääkö Jaakon osaaminen varmasti? Markkinatilanne on tällä hetkellä tiukka, talous lamassa ja kilpailu kovaa. Talouselämän ihmiset ovat optimistisia, mutta käytännössä talouden elpymistä voidaan joutua odottamaan vielä pitkään. Jaakon yrittäjyyden lähtökohdat ovat kunnossa, mutta riittääkö se toimeentulon saavuttamiseen? Tulevaisuutta ei voi ennustaa ja nähtäväksi jää, onko Jaakon yritys todella kilpailukykyinen remonttimarkkinoilla.

5.3. Kehittämistoimenpiteet

5.3.1. Oma kouluttautuminen ja ammattitaidon kehittäminen

Yksi suurimmista haasteista Jaakon yrittäjyydessä on Jaakon ammattitaidon riittävyys ja kyky ylläpitää laadukasta työnjälkeä. Jaakko myy remontointipalveluja, joten koko yrityksen toimintaidea perustuu Jaakon osaamiseen. Jotta yritys kehittyisi, tulee myös Jaakon kehittyä. Siksi lisäkouluttautuminen on tulevaisuudessa tärkeä osa yrityksen kilpailukykyyn ylläpitämistä ja parantamista. Muun muassa Tampereen Aikuiskoulutuskeskus tarjoaa hyvätasoista ja joustavaa aikuisopiskelua ja tarjolla on monia linjoja, jotka täydentäisivät ja li-

säisivät Jaakon osaamista. Koulutuksesta saa olla pois työtehtävien vuoksi ja opintojen pariin saa palata töiden loputtua, joten Jaakko voi tarvittaessa ottaa koulutuksenkin aikana remonttiprojekteja vastaan. Hyvä vaihtoehto Jaakolle voisi olla opiskella aina ne jaksot, jolloin hänellä ei ole remonttiprojekteja tarjolla.

5.3.2. Yrityksen kehittäminen

5.3.2.1. Työvoiman lisääminen

Jos ja kun yritys tuottaa tulevaisuudessa tarpeeksi, Jaakolla on mahdollisuus palkata isänsä töihin yritykseen. Isän työllistäminen mahdollistaa Jaakolle isompien ja haastavampien projektien vastaanottamisen, koska Heikin osaaminen on korkeammalla tasolla ja tämä pystyy osallistumaan työtehtäviin parhaan kykynsä mukaan. Raskeimmat työtehtävät jäävät Jaakolle, mutta Heikki pystyy tekemään paljon muita osaamista ja hienosäätöä vaativia töitä, mikä nopeuttaa projektien valmistumista. Kun Heikin työllistyminen on ajankohtaista, Jaakon täytyy tutustua työntekijän palkkaamiseen liittyviin maksuihin ja vakuutuksiin. Myös tarvittavat työsopimukset on tehtävä ja näissä tärkeä apu on jälleen ehkä jo tutuksi tullut asianajotoimisto. Työntekijän palkanlaskennassa auttaa varmasti Jaakkoa palveleva tilitoimisto.

Tulevaisuudessa, jos yritys menestyy ja kysyntää on enemmän kuin Jaakolla olisi resursseja, voi olla ajankohtaista miettiä lisätyövoiman palkkaamista Heikin lisäksi. Tällä hetkellä Jaakon tavoitteena on kuitenkin vain työllistää itsensä ja ansaita tarvittava toimeentulo perheensä elättämiseksi, joten tämä aihe ei ole tässä työssä ajankohdainen.

5.3.2.2. Investoinnit

Näin alkuun Jaakon investoinnit yritykseen pysyvät pieninä ja Jaakko yrittää tulla toimeen omilla välineillään sekä isältään lainaamallaan työkoneilla. Kun yritys saa ensimmäisiä asiakkaita ja näyttää siltä, että töitä voisi riittää jatkossakin, Jaakko aikoo uskaltaa investoida laadukkaisiin työkoneisiin ja työvälineisiin. Laadukkaat työvälineet ovat laadun ja hyvän työn perusta, joten niiden ostaminen kuuluu Jaakon hankintalistan kärkipäähän.

Yrityksen perustamisvaiheessa Jaakko aikoo käyttää omaa farmarimallista autoaan. Auto on uudenaikainen ja uudenveroinen ja käy mainostarroilla hyvin työautosta. Jaakko aikoo kuitenkin työ- ja rahatilanteen sen salliessa ostaa pakettiauton yrityksensä käyttöön ja jättää oman autonsa henkilökohtaiseen käyttöön.

Lähitulevaisuuden asia on investointi markkinointimateriaalin ja graafisen ohjeistuksen kehittämiseen mainostoimiston avulla. Ammattilaisten kokemus on hintansa arvoista ja Jaakko saa yritykselleen mahdollisimman toimivat markkinointimateriaalit. Kunnollisen ja kohderyhmiin sopivan markkinoinnin avulla Jaakko lisää kilpailukykyään ja maksimoi mahdollisuutensa saada yhä enemmän asiakkaita. Ilman kunnollista markkinointia ovat yrityksen menestysmahdollisuudet rajatut.

5.4. Mistä asiantuntija-apua tarvittaessa?

Suomessa suhtaudutaan kannustavasti uusiin yrittäjiin ja neuvontapalveluja on tarjolla runsaasti, jopa niin runsaasti, että joskus voi olla vaikea tietää, mihin päin kääntyä kysymään. Julkinen sektori järjestää neuvontapalveluja ja nykyään virkamiehille voi jopa soittaa suoraan neuvoa kysyäksään. Tyhmiä kysymyksiä ei olekaan ja neuvoa kannattaa aina kysyä. (Puustinen 2004: 53 – 54)

Seuraavista paikoista voi olla Jaakolle hyötyä yrittäjyytensä alkumetreillä sekä myös myöhemmin tulevaisuudessa:

- Uusyrittäjäkeskus Ensimetri, Tampereen seutu:
www.ensimetri.fi
 - maksutonta neuvontaa ja asiantuntijapalveluja yrittäjille
- Finnvera: www.finnvera.fi
 - rahoitusta ja lainantakauksia
- Työvoimatoimisto: www.mol.fi
 - Starttirahan hakeminen
- Verohallinto: www.vero.fi
 - neuvontaa veroasioissa
- Eläketurvakeskus: www.etk.fi
 - neuvontaa eläkemaksuihin liittyvissä asioissa
- Patentti- ja rekisterihallitus: www.prh.fi
 - Kaupparekisteriin liittyvät asiat
- Kuluttajien vakuutustoimisto: www.vakuutusneuvonta.fi
 - maksutonta vakuutusneuvontaa myös yrittäjille ennen ja jälkeen vakuutuksen oton
- Suomen Yrittäjät: www.yrittajat.fi
 - laajasti tietoa yrittäjille
- Kansaneläkelaitos: www.kela.fi
 - neuvontaa tukiasioissa

(Puustinen 2004: 57)

Internetistä löytyy nykyään paljon tietoa ja tietoa kannattaa etsiä ja lukea vain luotettavilta sivustoilta esim. virastot. Oikeilla hakusanoilla löytyvät myös neuvontapalveluiden yhteystiedot ja ilmaisia neuvontapalveluita kannattaakin rohkeasti käyttää hyväkseen aina tarvittaessa.

LÄHTEET

- Aamulehden kotisivut 2009. Ilmoittaminen. [online]
[viitattu 1.5.2009]. www.aamulehti.fi/palvelut/ilmoitus/
- Holopainen, Tuulikki 2006. Yrityksen perustajan opas : silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Kinkki, Seppo & Isokangas, Jouko 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.
- Kirjanpitoa.com 2009. Yksinkertainen kirjanpito. [online]
[viitattu 25.4.2009]. www.kirjanpitoa.com/Yhdenkertainen-Kirjanpito.html
- Kotitalousvähennys.fi 2009. [online] [viitattu 27.4.2009].
www.kotitalousvahennys.fi
- Kuluttajaviraston kotisivut 2009. [online] [viitattu 27.4.2009].
www.kuluttajavirasto.fi/Page/4d253ccf-6a00-4a67-b33b-48599c44007e.aspx
- Kuosmanen, Risto 2007. Oma yritys – Opas yrityksen perustajalle. Uusyrittäjäkeskus Ensimetrin julkaisu.
- Patentti- ja rekisterihallituksen kotisivut 2009. Kaupparekisteri.
[online] [viitattu 25.4.09]. www.prh.fi/fi/kaupparekisteri.html
- Pirkanmaan Sanomien kotisivut 2009. Ilmoitushinnat. [online]
[viitattu 1.5.2009].
www.pirkanmaansanomat.fi/psviikkolehti/28931/
- Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Sutinen, Mika & Viklund, Esa 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. 10. uudistettu painos. Nurmijärvi: Kirjakas Ky.
- Tampereen Aikuiskoulutuskeskus 2006. Yrityksen oikeudelliseen ympäristöön liittyvä opetusmateriaali PP-esityksenä.
- Tamperelaisen kotisivut 2009. Ilmoitusmyynti. [online]
[viitattu 1.5.2009]
www.tamperelainen.fi/content/download/377915/5010527/file/Tamperelainen%20mediakortti%202009.pdf

Uusyrityskeskusten Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2009.
[online] [viitattu 25.4.2009]. www.perustamisopas.fi/main/

Verohallinnon kotisivut 2009. [online] [viitattu 25.4.09].
www.vero.fi

Vilkkumaa, Matti 2007. Viisas yritys : yksitoista askelta menestykseen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Vuori, Matti, Suominen, Arto & Lepistö, Jukka 1999 – 2000.
Riskienhallinnan perusteet pk-yrityksille ja työntekijöille.
[online] [viitattu 25.4.2009].
www.pk-rh.fi/pdf/riskienhallinnan-perusteet-kirjanen

Yrittäjän tukiverkko 2009. Saatavien perintä. [online]
[viitattu 27.4.2009].
yrittajantukiverkko.fi/tietopankki/saatavien-perinta/

LIITTEET

- Liite 1. Rahoituslaskelma
- Liite 2. Tuloslaskelma
- Liite 3. Markkinointibudjetti

Liite 1. Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma – Case: Atomic Remontit

Pääoman tarve	€
Työkalut	
Työkoneet	1000
Työvälineet	200
Auto	
Bensa	1000
Huolto	500
Käyttöpääoma	
Käsittelymaksut (perustamisilmoitus)	65
Palkka ennen tuloja 2 kk	4000
Markkinointi	1800
Toimistotarvikkeet	50
Vakuutukset	1000
Puhelin	500
Tilitoimiston palkkio	500
Taloushallinnon tietokoneohjelmat	350
Asianajotoimiston palkkio	500
Työvaatteet	500
<hr/> Yhteensä	11 965 €

Rahan lähteet

Kokonaispääoman tarve	11 965 €
Oma pääoma	5 000 €
Tarvittava vieras pääoma	6 965 €

Liite 2. Tuloslaskelma

Tuloslaskelma 12 kk – Case: Atomic Remontit

Kokonaismyynti alv 22 %	58 560 (1.)
Kokonaismyynti 0 %	48 000
Myyntikate	48 000 €
Kiinteät kulut	
YEL (15,6 %)	4492,80 (2.)
Työkoneet	1000
Työvälineet	200
Auton bensa	1000
Auton huolto ja renkaat	500
Käsittelymaksut (perustamisilmoitus)	65
Markkinointi	1800
Toimistotarvikkeet	50
Vakuutukset	1000
Puhelin	500
Tilitoimiston palkkio	500
Taloushallinnon tietokoneohjelmat	350
Asianajotoimiston palkkio	500
Työvaatteet	500
Kiinteät kulut yhteensä	- 12 457,80 €
Liikevoitto	35 542,20 €
Korot ja rahoituskulut	- 348,25 €(3.)
Tulos ennen veroja	35 193,95 €
Verot 25 %	8 798,49 €
Tulos verojen jälkeen	26 395,46 €
Tulos kuukaudessa (Jaakon nettopalkka)	2 199,62 €

1. Jaakon palkka on 20 €/h. Jaakko on ajatellut pystyvänsä työllistymään täysipäiväisesti kahdeksi viikoksi kuukaudessa. Remontointihinnaksi tulee Jaakon palkka kerrottuna hinnoittelukertoimella 2,5 ja lisättynä arvonlisäverolla 22 %. Eli vuoden myynnit olisivat

$$20 \text{ €/h} * 40 \text{ h/vko} * 2 \text{ vkoa} * 12 \text{ kk} * \text{hinnoittelukerroin } 2,5 * 1,22 \text{ (alv)} \\ = 58\,560 \text{ €}$$

2. Jaakon YEL-prosentti on 20,8 % Jaakon työtuloista. Koska Jaakko saa ensimmäisen 48 kuukauden ajan 25 % alennusta maksuista, on todellinen prosentti $20,8 \% * 0,75 = 15,60 \%$. Jaakon työtulot vuodessa ovat 28 800 €, joten vuoden maksut ovat $28\,800 \text{ €} * 0,156 = 4\,492,80 \text{ €}$.

3. Oletetaan, että tarvittava vieras pääoma hankitaan Finnveran pienlainana 4 vuoden maksuajalla ja 5 % korolla, niin, että ensimmäinen vuosi pidetään lyhennysvapaana. Näin Jaakko maksaa ensimmäisenä vuonna vain korot, jotka ovat $0,05 * 6\,965 \text{ €} = 348,25 \text{ €}$.

Liite 3. Markkinointibudjetti

Markkinointibudjetti 12 kk – Case: Atomic Remontit

Kotisivut	
Suunnittelu, toteutus, ylläpito	100
Lehtimainonta	
Aamulehti	800
Tamperelainen	350
Pirkanmaan Sanomat	350
Mainoslehtiset	
Paperi	10
Muste	40
Käyntikortit	50
Autoon tarrat ja työvaatteisiin logot	100
<hr/>	
Yhteensä	1800