

Opinnäytetyö (AMK)
Liiketoiminnan logistiikka
Hankintojen johtaminen
2014

Anssimatti Lehtonen

YRITYKSEN PERUSTAMINEN

– Kehu & Training L. Korhonen



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka | Hankintojen johtaminen

2014 | 45

Helena Rantanen

Anssimatti Lehtonen

YRITYKSEN PERUSTAMINEN

– Kehu & Training L.Korhonen

Oppinnäytetyön tavoitteena on perustaa yritys ja saada luotua sellainen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yritys pystyy toimimaan tarvittavalla tehokkuudella alusta alkaen. Lähteinä työssä käytettiin yrityksen perustamiseen liittyvää kirjallisuutta sekä verkkolähteitä.

Yrityksen perustamisessa tärkeimpiä yksityiskohtia ovat liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma, jonka avulla toimeksiantaja pystyy hakemaan esimerkiksi rahoitusta. Lisäksi työssä suunniteltiin markkinointia ja käyttöohjelmia, joiden avulla yritys pystyy toimimaan tehokkaammin.

Yritystä perustettaessa kävi ilmi, että tämän alan aloittavalle yrittäjälle ei myönnetä starttirahaa tai Finnveran lainaa. Vaikka liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma oli hyvin laadittu, alan kilpailu nähtiin liian suureksi esteeksi. Lopulta päädyttiin ratkaisuun, jossa yritys aloitetaan osaaikaisena, jotta riskit eivät kasva liian suuriksi. Työn lopputuloksen perusteella yrittäjällä on valmis yritys, jolla on mahdollista kehittyä hyvin toimivaksi yritykseksi.

ASIASANAT:

Yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, rahoituslaskelma, yritysmuoto, markkinointi, rahoitus.

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business logistics | Acquisition Management

2014 | 45

Helena Rantanen

Anssimatti Lehtonen

ESTABLISHING A COMPANY

– Kehu & Training L. Korhonen

The goal of this thesis was to establish a company and to make a business plan, which helps the new company to work with the needed efficiency from the start. As source material were used books and online sources which were associated with establishing a company.

The main points of the thesis are the business plan and financial plan. With the help of these plans, the entrepreneur can, for example, apply for a loan. In this thesis the marketing and the use of programs were also designed. With these plans the company can operate more efficiently.

During the project, it became clear that this company cannot have a loan or money from Finnvera. Although the business plan and the financial plan were well planned, the competition in this industry is too fierce, for the company to be granted a loan. In the end, it was decided that the company will start as a part-time company so that the risk will not be too high. Based on the outcome of the thesis, the entrepreneur has a company which can evolve to be a successful company.

KEYWORDS:

Starting a company, business plan, financial plan, company form, marketing, financing.

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN	7
2.1 Yritysmuodon valinta	7
2.1.1 Toiminimi	7
2.1.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö	8
2.1.3 Osakeyhtiö	9
2.1.4 Franchising	10
2.2 Liiketoimintasuunnitelma	11
2.2.1 Rahoitus	12
2.2.2 Markkinointi	13
2.3 Luvanvaraisuuden selvittäminen	15
3 KEHU & TRAINING L. KORHONEN	16
3.1 Tietoa perustettavasta yrityksestä	16
3.2 Yritysmuoto	16
3.3 Palvelut ja tuotteet	18
3.4 Toimitilat	19
3.5 SWOT - analyysi, positiiviset ja negatiiviset tekijät	20
4 MARKKINOINTI	23
5 RAHOITUS, KANNATTAVUUSLASKELMA JA VAKUUTUKSET	25
5.1 Rahoitus	25
5.2 Vakuutukset	26
6 KÄYTTÖOHJELMIEN LUONTI JA KARTOITUS	27
7 YHTEENVETO	29
LÄHTEET	31

KUVAT

Kuva 1. SWOT-analyysi. 19

Kuva 2. Yrityksen logo. 23

LIITTEET

Liite 1. Perustamisilmoitus Y3

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö tehdään varsinaissuomalaiselle aloittavalle yritykselle. Yrityksen liikeideana on tarjota terveys- ja hyvinvointialan palveluja, kuten hierontaa ja personal trainingia. Aihe tuli yrittäjän ehdotuksesta ja on erityisen tärkeä alkavalle yrittäjälle, jolla ei ole tarvittavaa asiantuntemusta yrityksen perustamisesta.

Työn tavoitteena on antaa uudelle yrittäjälle perustietoja yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa ja tuoda esille näkökulmia, jolla yritys saa tarvittavaa näkyvyyttä osakseen. Tämän työn perusteella toimeksiantaja pystyy perustamaan yrityksen ja saa yrityksen toimimaan.

Työ koostuu teoriaosasta ja käytännön osasta. Teoriaosuudessa käydään läpi kaikki yrityksen perustamiseen liittyvät aiheet, kuten yritysmuodon valinta ja markkinointi. Käytännön osuudessa yritystä lähdetään perustamaan teoriaosuuden tietojen pohjalta. Työssä luodaan yritykselle liiketoimintasuunnitelma sekä rahoituslaskelma.

Työ antaa toimeksiantajalle tietoa yrityksen perustamisesta, markkinoinnista, rahoituksesta ja tarvittavista käyttöohjelmista. Työn perusteella toimeksiantaja saa kaiken tarvittavan tiedon yrityksen perustamisesta ja liiketoimintasuunnitelman ja rahoituslaskelman avulla hän pystyy hakemaan esimerkiksi rahoitusta.

Lähteinä työssä käytetään kirjallisuutta, internet-lähteitä sekä Potkurin ja Finnveran henkilöstön kanssa käytyjä keskusteluja.

Yritykselle tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa ja taloussuunnitelmaa ei julkaista julkisessa työssä.

2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

2.1 Yritysmuodon valinta

Yritystoimintaa aloitettaessa on tärkeää miettiä yritykselle sopivaa yritysmuotoa. Yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta ja franchising. Yritysmuodon valintaan vaikuttaa mm. toiminnan luonne, pääoma, rahoitus ja henkilöiden lukumäärä (Yrittäjät, 2014). Tässä työssä yritysmuodoista osuuskunta jätettiin esittelemättä, koska toimeksiantaja ei kokenut sitä tarpeelliseksi eikä sitä edes harkita yritysmuodoksi.

2.1.1 Toiminimi

Toiminimi on perustamismuodollisuuksiltaan yksinkertaisin, sillä se ei tarvitse mitään perustamismuodollisuuksia. Yrittäjä on itse päätäntävällässä ja tekee kaikki yritystään koskevat sopimukset ja päätökset itse. Yrittäjä on myös yksin vastuussa kaikista yrityksen sitoumuksista sekä yrityksen että henkilökohtaisella omaisuudellaan ja vastavuoroisesti hänellä on mahdollisuus nostaa yrityksen varoja niin halutessaan. Yrittäjän ja yrityksen omaisuus erotetaan vain kirjanpidolla. Velkoja voi siis halutessaan pyytää ulosmittaamaan myös yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta. (Yrittäjät 2014)

Toiminimeä ei ole pakko ilmoittaa arvonlisäverovelvolliseksi. Jos yrityksen liikevaihto jää alle 8 500 euroa, yritys ei ole arvonlisäverovelvollinen. Tämä mahdollistaa sen, että yrittäjä voi kokeilla ideaansa kannattavuutta sivutyönä ilman liian suurta taloudellista pelkoa. Yrityksen voi ilmoittaa aluksi arvonlisäverovelvolliseksi mutta sen voi muuttaa myös jälkepäin. (Yrityksen perustaminen 2013).

Toiminimen perustamiseen ei vaadita erillistä perustamisasiakirjaa vaan pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin riittää. Maksullinen perustamisilmoitus kaupparekisteriin tehdään lomakkeella joko internetissä tai patentti- ja rekisterihallituksen toimipisteessä. Velvollisuutta toiminimen rekisteröinnille ei välttämättä ole. Pakol-

lista se on, jos yrittäjä harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, toimii erillisessä toimitiloissa tai käyttää ulkopuolista työvoimaa. (Yrittäjät 2014.) Tämän työn kohteena oleva yritys harjoittaa luvanvaraista toimintaa ja lupaa pitää hakea paikallisesta aluehallintovirastosta.

Kaupparekisterillä on verohallinnon kanssa yhteinen ilmoitusmenettely, joten yhdellä ilmoituksella yrittäjä ilmoittaa molemmille viranomaisille. Tarvittavat lomakkeet ovat lomake Y3 (Liite 1) sekä henkilötietolomake. Käsittelymaksu on 110 euroa, joka maksetaan etukäteen. (PRH 2014.)

2.1.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan kaksi tai useampi yhtiömies. Yhtiömiesten tulee olla täysivaltaisia tai oikeushenkilöitä ja toiminnalla pitää olla taloudellinen ajallisesti jatkuva tarkoitus. (Yrittäjät 2014.)

Yhtiömiehet allekirjoittavat yhtiösopimuksen, joka voi olla vapaamuotoinen mutta käytännössä aina kirjallinen. Sopimuksessa sovitaan toiminnasta sekä vastuusta. Yhtiösopimuksen allekirjoittaa jokainen yhtiömies, ja se laaditaan useana kappaleena, niin että jokainen yhtiömies saa yhden ja kaupparekisterille toimitetaan yksi. Sopimuksesta käy ilmi ainakin seuraavat asiat:

- Toimiala
- Toiminimi
- Yhtiökumppaneiden tiedot
- Kotipaikka
- Yhtiömiesten panostuksen laatu ja suuruus
- Tilikausi

(Yrittäjät 2014.)

Avoin yhtiö syntyy jo yhtiösopimuksen yhteydessä, mutta kaupparekisteriin on tehtävä ilmoitus ennen toiminnan aloittamista. Avoimen yhtiön pääoma koostuu yhtiömiesten sijoituksista, jotka voivat olla rahaa, tavaraa tai työpanos. Pääoma

on vapaasti yhtiömiesten käytettävissä, ja heidän nostonsa voidaan kirjata joko voitonjakona, pääoman palautuksena, yksityisottona tai osakaslainana. Vaikka yhtiön pääoma menisi miinukselle, yhtiö ei joudu selvitystilaan koska yhtiömiehet ovat rajoittamattomasti vastuussa yhtiön veloista. (Yrittäjät 2014.)

Avoimen yhtiön osakkaalla on oikeus tehdä päätöksiä yhtiötä koskevissa asioissa. Hänen tulee hoitaa näitä asioita henkilökohtaisesti. Yhtiösopimuksessa voidaan kuitenkin sopia, että osaan päätöksistä tarvitaan esimerkiksi määräenemmistö. Toimialan ulkopuolelle menevät toimet hyväksytään yksimielisesti. (Yrittäjät 2014.)

Avoimen yhtiön perustamisilmoitus lähetetään verohallinnolle, arvoisävelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin. Tiedot välitetään yhdellä Y2-perustamisilmoituslomakkeella kaikille tarvittaville viranomaisille. (Vero 2010.)

Kommandiittiyhtiön perustamisvaiheet ovat samanlaiset kuin avoimessa yhtiössä. Eroavaisuutena on, että kommandiittiyhtiössä on sekä vastuunalaisia yhtiömiehiä että äänettämiä yhtiömiehiä. Vastuunalaisilla yhtiömiehillä on samanlaiset vastuut kuin avoimessa yhtiössä mutta ääneton yhtiömies sijoittaa yrityksen tietyn rahamäärän ja saa sille tuottoa mutta ei ole vastuussa yhtiön veloista. Yhtiösopimuksessa määritellään äänettömän yhtiömiehen panos ja se, miten voitto-osuus maksetaan ja miten se määritellään. Äänettömällä yhtiömiehellä on oikeus saada tietoa yhtiön toimista ja kirjanpidosta. (Yrittäjät 2014.)

2.1.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön omistaa yksi tai useampi osakas. Osakkaat sijoittavat yhtiöön ja saavat vastineeksi osakkeita. Osake vastaa jotakin osuutta yhtiön pääompanoksesta, ja osakkeet voivat olla äänioikeutukseltaan eriarvoisia. Vähimmäisosakepääoma on 2500 euroa. Osakkaiden tulee olla luonnollisia tai juridi-

sia henkilöitä. Näin toinen yritys voi omistaa myös toisen yrityksen. (Kinkki & Isokangas 2002, 188.)

Yhtiötä perustettaessa on laadittava yhtiöjärjestys. Siitä käy ilmi osakepääoma, osakkeiden nimellisarvo, hallituksen jäsenten lukumäärä, tilintarkastajien lukumäärä, toimikausi sekä yhtiökokouksessa käsiteltävät asiat. Oikeudellisesti osakeyhtiö syntyy, kun se merkitään kaupparekisteriin. Toisin kuin henkilöyhtiöissä, osakeyhtiössä osakkaat vastaavat yhtiön veloista vain sijoittamallaan pääomalla. (Kinkki & Isokangas 2002, 188.)

Lain mukaan osakeyhtiöiden on järjestettävä osakkailleen yhtiökokouksia kerran vuodessa, johon voivat osallistua kaikki osakkeen omistajat. Yhtiökokouksissa asiat ratkaistaan äänestämällä ja osakkeiden äänivalta ratkaisee kuinka suurta äänivaltaa osakas saa käyttää. Yhtiökokous on yhtiön korkein päättävä elin mutta se ei johda jokapäiväistä toimintaa. Sitä varten yhtiökokouksissa valitaan hallitus, joka huolehtii yhtiön toiminnasta. Hallitus, toimitusjohtaja tai prokuristi vastaa yhtiön puolesta tehtävistä sitoumuksista. (Kinkki & Isokangas 2002, 189.)

2.1.4 Franchising

Franchisingilla tarkoitetaan jo olemassa olevan liiketoimintamallin kasvua tai laajentumista. Franchising-antajalla on jo toimiva liikeidea, tavaramerkki, valmistus-, palvelu- ja markkinointimenetelmä jonka hän antaa franchising-ottajalle käytettäväksi tietty maksua vastaan. Asiakkaalle tämä tarkoittaa sitä, että jokaisesta ketjun paikasta saa vastaavaa palvelua. (Yrittäjät 2014.)

Franchising-yrittäjä on sidottu tarjoamaan vain yrityksen hyväksymiä palveluita mutta hänellä on etunaan esimerkiksi isomman yhteisön tuoma ostoetu, brändi, koulutus ja markkinointi. Käyttöoikeuden hinnasta ja yhteistyön periaatteista sovitaan kirjallisessa franchising-sopimuksessa. Franchising-toimijat ovat oikeudellisesti ja taloudellisesti itsenäisiä yrityksiä. (Franchising 2012.)

2.2 Liiketoimintasuunnitelma

Yrittäjäksi ryhtyminen on tietoinen valinta, jonka perustana on halu toimia yrittäjänä. Jo yrityksen perustamisen yhteydessä tulee pohtia omaa soveltuvuuttaan sekä liikeidean toimivuutta. (Holopainen 2012, 12.)

Uuden yrityksen perustamisvaiheessa on hyvä laatia kattava liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on syventää yrittäjän tietoisuutta oman yrityksensä riskeistä ja mahdollisuuksista ja näin tuoda uusia näkökulmia ja ratkaisuja, jotta uusi yritys voisi toimia mahdollisimman tehokkaasti alusta alkaen. (Kinkki & Isokangas 2002, 232.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on kuin ohjekirja perustajalle, jos yritys kohtaa vaikeuksia. Sen avulla yrityksestä ja sen toiminnasta tehdään kannattavaa. Siinä myös määritellään yrityksen suuntaviivat ja strategia, jolla päämääriä lähdetään tavoittelemaan. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa tulisi ottaa huomioon ainakin

- liikeidea
- yrittäjän vahvuudet
- tuotteet ja palvelut
- asiakkaat ja markkinat
- käytännön järjestelyt
- rahoituslaskelmat
- kannattavuuslaskelmat. (Yritys-suomi 2014.)

Liiketoimintasuunnitelmalle ei ole yhtä oikeaa rakennetta. Se voi sisältää esimerkiksi liikeidean, yrittäjän osaamisen, tuotteen tai palvelun kuvauksen, asiakkaat ja heidän tarpeiden kuvauksen, toimialan ja kilpailutilanteen kuvauksen, markkinoiden kuvauksen, riskit, immateriaalioikeudet sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat (Perustamisopas 2014).

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on myös hahmottaa ulkopuolisia tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa liiketoimintaan. Toiminnan suunnittelussa kannattaa ottaa huomioon esimerkiksi poliittisia tekijöitä, kuten lainsäädäntö ja veropolitiikka, taloudellisia tekijöitä, teknologisia tekijöitä, sosiaalisia tekijöitä ja ekologisia tekijöitä (Kinkki & Isokangas 2002, 238).

Liiketoimintasuunnitelman tärkeys korostuu myös rahoittajia haettaessa. Liiketoimintasuunnitelman avulla rahoittajien on helppo arvioida liikeideaa ja sen kannattavuutta. Esimerkiksi lainaa haettaessa liiketoimintasuunnitelma on välttämätön. Vaikka liiketoimintasuunnitelma onkin aloittavalle yritykselle tärkeä työkalu, sitä tulisi päivittää myös yrityksen kehittyessä (Yritys-suomi, 2014).

2.2.1 Rahoitus

Rahoituksen peruskysymyksiä ovat suunniteltu rahan tarve, luotonantaja, luoton hinta, oman ja vieraan pääoman suhde. Aloittavan yrityksen rahoituksen tulisi kattaa yrityksen 6–12 kuukauden perushankintojen määrä sekä yrittäjän oma eläminen. (Yrittäjät 2014.)

Aloittavalle yrittäjälle suunnattu starttiraha on haettavissa TE-toimistosta. Starttirahaa saa seuraavilla ehdoilla:

- Yrittäjyys on päätoimista, eli yrittäjä on joko työtön tai siirtyy työelämästä päätoimiseksi yrittäjäksi.
- Yrittäjällä on riittävät valmiudet yritystoimintaan ja koulutus tai koulutettua henkilökuntaa.
- Yrityksellä on mahdollisuus jatkuvaan kannattavaan toimintaan.
- Yrittäjyys on tarpeellista toimeentulon kannalta.
- Yritystoiminta aloitetaan vasta kun tuki on myönnetty.

Starttiraha koostuu perusosasta ja lisäosasta, joka määräytyy tapauskohtaisesti. Vuonna 2014 perusosan suuruus on 32,66 euroa päivässä. (TE-palvelut 2014.)

Toinen aloittavalle yritykselle rahoitusta tarjoava yritys on Finnvera. Rahoitustarpeen suuruudesta riippuen Finnvera voi toimia yrityksen ainoana rahoittajana, ja tarvittaessa se toimii myös lainan takaajana, jos rahoitusta haetaan pankkilainalla. Jos rahoituksen tarve on alle 35 000 euroa, Finnvera voi toimia ainoana rahoittajana. Rahoituksen tulee olla vähintään 5000 euroa. Rahoituksen saamiseksi yrityksen pitää esittää liiketoimintasuunnitelma ja tulossuunnitelma. (Finnvera 2014.)

2.2.2 Markkinointi

Markkinointi on aloittavalle yritykselle erityisen tärkeässä roolissa, sillä asiakkaille pitää saada tietoa uuden yrityksen tarjonnasta. Markkinoinnin haasteena ja toisaalta myös etuna on se, että siihen ei ole yhtä oikeaa tapaa. Tarkoituksena on luoda asiakkaille positiivinen mielikuva tuotteesta ja erottua kilpailijoiden tuotteesta. Markkinoinnin päätehtävänä on luoda myyntiä, tuoda yritystä ja palveluja asiakkaiden tietoisuuteen, luoda positiivinen mielikuva, tuoda kannattavuutta sekä ylläpitää ja kehittää asiakassuhteita (Bergström & Leppänen 2010, 10.).

Markkinoinnissa käytettyjen ratkaisujen avulla pyritään saamaan yritykselle kasvua. Pienissä yrityksissä haasteena on oikeiden keinojen löytäminen niin, että kulut olisivat mahdollisimman pienet mutta hyöty suuri. Markkinoinnin pää tavoitteena on ylläpitää ja tuoda kilpailuetua, parantaa tuottoa, kohottaa myyntikatetta, parantaa tuotteen houkuttelevuutta, kehittää asiakassuhteita ja luoda näkyvyyttä ja imagoa (Markkinointisuunnitelma 2014).

Markkinoinnin yksi keskeisimmistä tavoitteista on löytää yrityksen kohderyhmä ja luoda asiakassuhteita. Asiakashankinnassa käytetään seuraavia keinoja:

- tarjotaan kohderyhmän haluamia palveluita, jotka erottuvat kilpailijoista
- hinnoitellaan kilpailukykyisesti
- huolehditaan saatavuudesta ja helppoudesta
- mainostetaan eri tavoin ja panostetaan asiakaspalveluun
- kannustetaan asiakkaita suosittelemaan yritystä. (Bergström & Leppänen, 2010.)

Uusien asiakkaiden saaminen on yksi tavoitteista. Toisaalta myös vanhojen asiakassuhteiden ylläpito ja kehittäminen on vielä tärkeämpää. Asiakkaat tulisi saada käyttämään yritystä tuotteen tai palvelun pääostopaikkana ja näin yritys saa vakautta omaan toimintaansa. Asiakassuhteita ylläpidetään seuraavin keinoin:

- ostohyvityksiä tai bonuksia
- uutuuksia
- kanta-asiakastarjouksia
- kanta-asiakastilaisuuksia
- etuja yhteistyöyrityksen tuotteista
- asiakaspalautteen kerääminen
- parannusehdotuksia
- valitusten nopea käsittely ja vahingon hyvittäminen. (Bergström & Leppänen, 2010.)

2.3 Luvanvaraisuuden selvittäminen

Suomessa vallitseva elinkeinovapaus tarkoittaa sitä, että jokaisella on oikeus harjoittaa laillista ja hyvän tavan mukaista liiketoimintaa ilman viranomaisen lupaa. Yhteiskunnan, ympäristön ja kuluttajien suojaamiseksi eräille toimialoille tarvitaan kuitenkin lupa. Sen lisäksi joistakin toiminnasta on tehtävä ilmoitus viranomaisille vaikka lupaa ei tarvittaisikaan (Perustamisopas, 2014)

Tietyt elinkeinot ovat laissa säädetty luvanvaraiseksi toiminnaksi. Aina ennen yritystoiminnan aloittamista tulee selvittää yrityksen luvanvaraisuus. Jos toiminta on luvanvaraista, tulee siihen hankkia lupa ja ilmoittaa siitä kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. (Yrittäjät 2014.)

Valvira toimii sosiaali- ja terveyshallinnon keskuksena. Se myöntää luvat sosiaali- ja terveydenhuollon alalla. Hakemuksen perusteella Valvira myöntää terveydenhuollon ammattihenkilölle luvan toimia laillistettuna terveydenhuollon ammattihenkilönä, oikeuden käyttää nimikesuojattua ammattinimikettä sekä rajoitetun ammatinharjoittamisluvan. Hakemus toimitetaan sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valviralle. (Valvira 2014.)

Muita luvan- ja ilmoitusvaraisia toimijoita ovat esimerkiksi ajoneuvojen katsastustoiminta, sairaankuljetus ja vartioimisliikkeet (Perustamisopas 2014).

3 KEHU & TRAINING L. KORHONEN

3.1 Tietoa perustettavasta yrityksestä

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on auttaa uutta alkavaa yrittäjää pääsemään alkuun sekä antaa uudelle yritykselle hyvä pohja, josta on helppo lähteä rakentamaan tulevaisuutta. Yrityksen toimiala on suuntautunut terveys- ja hyvinvointipalveluihin. Yritys tarjoaa asiakkailleen personal trainingiä, hierontaa, refleksologiaa sekä sali- ja ruokaohjelmia.

Yrityksen perustaja toimii ainoana työntekijänä. Tarvittaessa yritykseen voidaan palkata lisää työvoimaa, jos tarve niin vaatii. Lyhyellä aikavälillä tarkoituksena on saada yritys kannattavaksi niin, että se täystyöllistää yrittäjän itsensä. Pitkän ajan tavoitteena on palkata lisää työvoimaa, perustaa oma sali ja saada yrityksen nimen alla kilpailevia asiakkaita Suomen fitnesskisoihin.

Palveluita tarjotaan kaikille liikunnasta ja hyvinvoinnista kiinnostuneille ihmisille. Asiakas voi olla esimerkiksi aloittelija kuntosalilla tai jo kokenut harrastaja.

Koska hierojana voi toimia jokainen ilman erityistä koulutusta, haetaan Valviralta oikeutta käyttää nimikesuojattua ammattihenkilön nimikettä. Sen avulla yrittäjä saa käyttää itsestään nimikettä ”koulutettu hieroja”. Hakemukseen tarvitaan virkatodistus tai jäljennös passista ja koulun antama tutkintotodistus.

3.2 Yritysmuoto

Yritysmuotoa vertailtaessa todettiin, että neljä muotoa sopii tälle yritykselle. Yritysmuotoa voidaan vaihtaa myöhemmin. Toiminimen vahvuuksia tässä tapauksessa ovat helppo perustaminen sekä aloittavan yrityksen pieni koko. Lisäksi toiminimen perustamiseen riittää yksi henkilö, jolloin päätäntävalta pysyy yrittäjän omissa käsissä. Huonona puolena on yrittäjän vastuu yrityksen veloista.

Yrittäjä on vastuussa yrityksen veloista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan.

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan kaksi tai useampi yhtiömies. Suurimpana esteenä tälle yhtiömuodolle on se, että yrityksen suunnitellut tulot eivät riitä kahden henkilön palkan maksuun, koska asiakkaita ei välttämättä riitä tarpeeksi tällä alalla. Lisäksi riskinä on hyvän ja ammattitaitoisen yhtiömiehen löytäminen sekä tarjolla olevien toimitilojen rajallinen koko. Avoin yhtiö on kuitenkin hyvä vaihtoehto, jos yritys kasvaa tulevaisuudessa suuremmaksi, ja mukaan löytyy sopiva yhtiökumppani.

Kommandiittiyhtiön perustamiseen tarvitaan vastuunalainen ja äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies sijoittaa yritykseen tietyn määrän rahaa ja saa sijoittamalleen rahalle yhtiösopimuksessa määritellyn osuuden. Ongelmana oli löytää äänetön yhtiömies, joka olisi ollut valmis sijoittamaan tarvittavan määrän rahaa. Kuten avoimessa yhtiössä tämän yrityksen tuloslaskelmissa ei ole varaa maksaa äänettömän yhtiömiehen osuutta. Kommandiittiyhtiö on kuitenkin hyvä vaihtoehto, jos yritys kasvaa.

Franchisingin tuomat edut ovat kiinnostavia. Etuna ovat ison yrityksen tuomat osto edut ja valmis brändi. Lisäksi yritysidea on valmiiksi testattu toimivaksi. Toisaalta franchising-yrityksissä toimitaan tietyn konseptin mukaan, jolloin on vaikeampi tuoda esille omaa näkemystään. Lisäksi franchising-yrittäjä joutuu maksamaan franchising-tarjoajalle sopimuksen mukaista hyvitystä käyttämästään palvelusta. Suurimpana ongelma on kuitenkin se, että yrittäjälle sopivaa franchising-yritystä ei ole tarjolla. Franchising on kuitenkin hyvä muistaa, jos yritys haluaa kasvaa koko Suomen kattavaksi yritykseksi.

Näiden lisäksi esimerkiksi osakeyhtiön perustaminen olisi ollut mahdollista mutta yrittäjä ei kokenut sitä hyväksi vaihtoehdoksi yrityksen koon ja osakepääoman takia. Lopulta päädyttiin valitsemaan toiminimi. Yrityksen pieni koko ja toiminimen helppous sekä muiden muotojen sopimattomuus vaikuttivat valintaan. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö suljettiin pois, koska toista yhtiömiestä ja tarvittavaa rahoitusta ei löytynyt. Lisäksi yrityksen tulot eivät tule ainakaan aluk-

si riittämään useamman työntekijän palkanmaksuun. Franchising on houkutteleva vaihtoehto. Tällä hetkellä ei vain ole yrittäjälle sopivaa tarjontaa ja yrittäjä haluaa pitää tietyn päätäntävällän sekä muokkaamisoikeuden itsellään. Franchising ei ole jatkossa kuitenkaan poissuljettu vaihtoehto. Jos yritys kasvaa ja kysyntää riittää laajemmalla alueella, voidaan itse olla franchisingtarjoaja, jolloin yrityksen olisi mahdollisuus kasvaa laajemmalle alueelle.

3.3 Palvelut ja tuotteet

Kehu & Training L. Korhonen tarjoaa asiakkailleen personal trainingia, urheiluhierontaa, klassista hierontaa, refleksologiaa ja ravintoneuvontaa. Lisäksi tarjontaa pyritään päivittämään jatkuvalla kouluttautumisella.

Palvelut ja tuotteet:

- Personal Training
 - kyselylomakkeen pohjalta luodaan asiakkaalle saliohjelma. Kaikki tapahtuu netin välityksellä.
 - Saliohjelma, jossa on yksi tapaamiskerta ohjaajan kanssa. Tapaamisessa kartoitetaan ryhti, liikkuvuus ja painonnostotekniikat.
 - 3 kuukauden ja 6 kuukauden paketti. Pakettiin sisältyy 1 ohjauskerta kuukaudessa, saliohjelma sekä ruokavalio. Jakso sisältää mahdollisuuden muokata sali- ja ruokaohjelmaa sekä jaksoon sisältyy kerran viikossa netin välityksellä tapahtuva konsultointi.
 - yksittäiset ohjaukset
- Hieronta
 - Urheiluhierontaa aktiivisille liikkujille
 - Klassinen hieronta kaikille
- Refleksologia
 - Koko kehon vyöhyketerapiaa

- Ravintoneuvonta
 - voidaan sisällyttää saliohjelman kanssa samaan pakettiin tai kokonaan erikseen. Ohjaus tapahtuu netin välityksellä.

Yritystä perustettaessa on ajateltu, että yrityksen työt ja tulot jakautuu Pareton 20/80-säännön mukaan. Noin 80 % työstä koostuu hieronnoista ja refleksologiasta, 20 % saliohjauksista ja ruokavalioista. Toisaalta saliohjukset ja ruokavaliot tuovat noin 80 % tuotoista, kun taas hieronta ja refleksologia tuovat noin 20 % tuotoista. Hieronnoilla ja refleksologialla pyritään kattamaan vähintäänkin kaikki kuukauden kulut ja saliohjuksilla ja ruokavaliolla saadaan voittoa.

3.4 Toimitilat

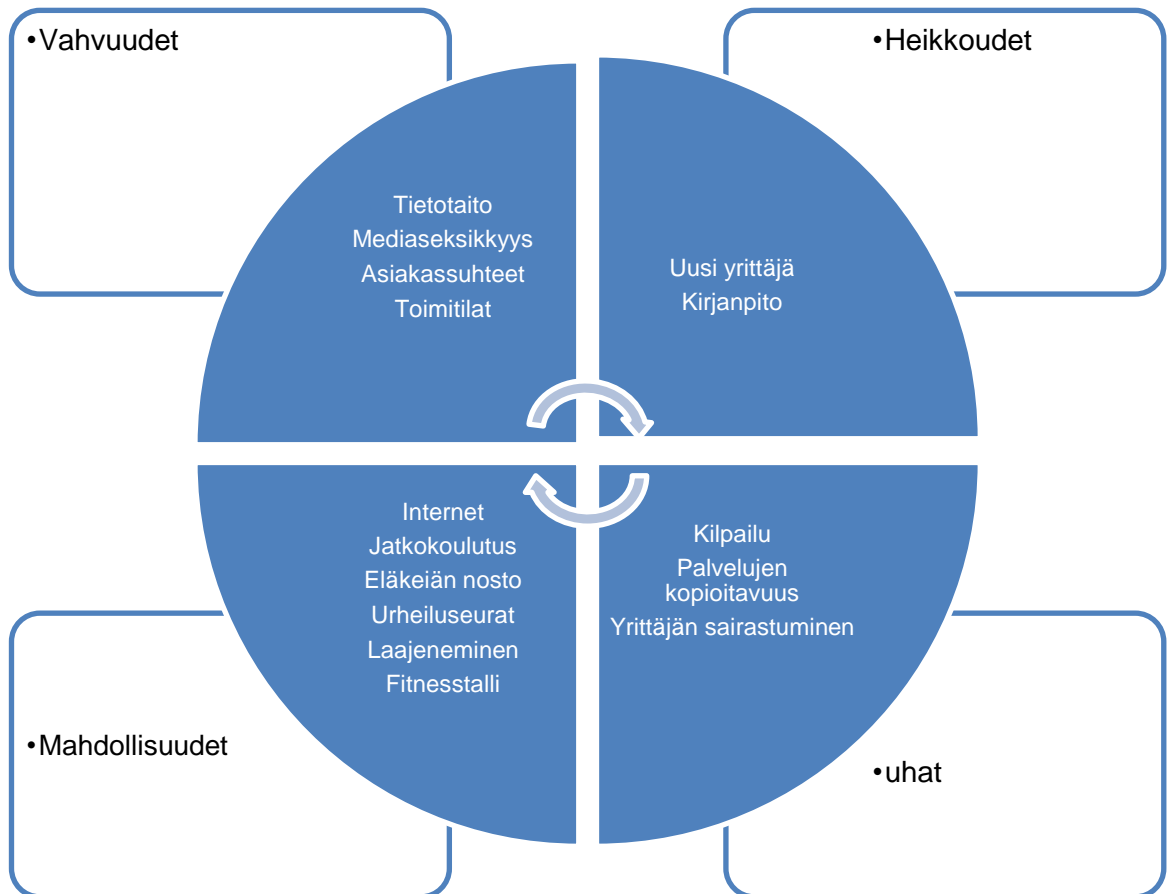
Toimitiloja lähdettiin etsimään Paimio-Kaarina-Turku alueelta. Toimitiloiksi haluttiin pieni huone, johon mahtuu hierontapöytä ja toimistotarvikkeet. Tarkoituksena oli löytää tilat jonkun kuntosalin läheisyydestä, missä vastaavia palveluntarjoajia olisi vähän. Tässä tapauksessa Turun keskustasta ei edes lähdetty etsimään tiloja korkean vuokran, kilpailun ja sopivien toimitilojen puutteellisuuden vuoksi. Paimiossa palveluille olisi ollut kysyntää, mutta sopivia toimitiloja ei ollut tarjolla ja lisäksi asiakasmäärät olisivat pitkällä aikavälillä olleet liian pienet. Sopiva huone löytyi lopulta Kaarinan Kilosportin toimitiloista. Kilosportilla on jo valmiiksi laaja asiakaskunta, joka koostuu salibandy-, kuntosali-, sulkapallo- ja muista vapaa-ajanharrastajista. Potentiaalinen asiakaskunta on siis jo valmiiksi olemassa ja kun siihen lisätään vielä muualta tulevat omat asiakkaat, Kilosportin tilat ovat hyvä aloituspaikka uudelle yrittäjälle.

Lisäksi Kilosportin kanssa ruvetaan tekemään yhteistyötä ainakin markkinoinnin ja oheistuotteiden osalta. Hinnat ja palvelut pyritään hinnoittelemaan niin, että ne olisivat molemmille yrittäjille hyödyllisiä. Kilosportin ohella yhteistyötä tehdään Paimiossa sijaitsevan Kymppisalin kanssa. Kymppisalilta haetaan erityisesti asiakkaita, jotka haluavat ostaa yrittäjälle tuottavampia personal training

palveluita. Kilosportin avulla saadaan enemmän peruspalveluiden, kuten hierontaa, käyttäjiä, joiden avulla saadaan hoidettua vähintäänkin yrityksen peruskustannukset.

3.5 SWOT - analyysi, positiiviset ja negatiiviset tekijät

Perustettavalle yritykselle tehtiin SWOT-analyysi, jonka avulla nähdään positiiviset ja negatiiviset tekijät (Kuva 1). Analyysi auttaa yrittäjää tiedostamaan tilanteensa muihin kilpailijoihin nähden. Lisäksi sen avulla pystytään arvioimaan nykytilanne sekä tulevaisuuden näkymät. (Suomen riskienhallintayhdistys 2014.)



Kuva 1. SWOT-analyysi.

SWOT-analysistä huomataan, että positiivisia tekijöitä on paljon. Televisio ja internet ovat nykyään täynnä terveyteen liittyviä ohjelmia ja ne ovat osaltaan lisänneet ihmisten kiinnostusta omaan terveyteen. Kuitenkin ylipaino ja huono kunto ovat koko ajan lisääntyvä ongelma, joten käytännössä asiakkaita riittää. Lisäksi internet on antanut mahdollisuuden olla yhteydessä asiakkaaseen pitkänkin matkan takaa. Tämä antaa mahdollisuuden ottaa alueekseen koko Suomen vaikka toimitilat sijaitsevatkin Kaarinassa. Lisäksi internetin ja tietotekniikan avulla sali- ja ruokaohjelmien tekeminen on nopeaa ja tehokasta. Lisäksi asiakaspalvelua on helppo parantaa pitämällä yllä asiakastietokantaa, josta nähdään aikaisemmat ongelmat ja toimenpiteet. Lisäksi se nopeuttaa työskentelyä, kun jokaisen asiakkaan kohdalla ei tarvitse suorittaa kartoituskyselyä.

Yrittäjällä on itsellään jo valmiiksi pieni ryhmä vakituksia asiakkaita. Lisäksi yhteistyö Kilosportin, Kymppisalin ja Ålk:n kanssa tuo paljon lisää mahdollisia asiakkaita. Kilosportin tarjoama liiketila on hinnaltaan ja sijainniltaan erittäin kilpailukykyinen ja sen avulla saadaan pidettyä oma hintataso kilpailukykyisenä kilpailijoihin nähden.

Eläkeiän noston ja väestön ikäjakauman myötä vanhempien ihmisten täytyy kiinnittää enemmän huomiota omaan terveyteen. Tämän seurauksena yrityksellä on mahdollista laajentaa yrityksen asiakaskuntaa vanhempiin ihmisiin ja tarjota heille terveyttä edistävää ruokavalio-ohjausta, hierontaa ja muita työkykyä parantavia palveluita. Nuoremmilla ihmisillä on enemmän yleistietoa terveyteen liittyvissä asioissa kehittyneen koulutuksen myötä, mutta vanhemmille ihmisille yrityksen tarjoamat palvelut voivat olla täysin vieraita. Sen vuoksi markkinointiin on panostettava, jotta vanhemmille ihmisille saadaan tietoa palveluista.

Yrityksen oma fitnessstalli ja kilpaileminen Suomen fitnesskisoissa on pitkän ajan suunnitelma. Yritys kuitenkin valitsee jo nyt muutaman urheilijan joiden tavoitteena ovat kyseiset kisat ja aloittaa valmentamaan näitä henkilöitä. Näiden urheilijoiden harjoittelua ja kehitystä seurataan erilaisten blogien avulla. Tämän avulla saadaan pitkällä aikavälillä lisää asiakkaita.

Suurimmat negatiiviset tekijät ovat yrityksen tuntemattomuus ja muut kilpailijat, joita alalla on paljon. Näihin negatiivisiin tekijöihin pyritään varautumaan kilpailukykyisillä hinnoilla ja jo asiakkaaksi ilmoittuneiden henkilöiden avulla. Palvelun pitää olla niin laadukasta ja ammattimaista, että asiakkaat suosittelevat sitä eteenpäin. Vaikka kilpailu on yleisesti ottaen paljon, tämän alueen läheisyydessä niitä ei ole. Lisäksi toimitilojen yhteydessä sijaitseva kuntosali ja muut urheilumahdollisuudet lisäävät yrityksen kiinnostavuutta. Erityisesti hierojilla on todettu paljon ammattisairauksia, jotka vaikeuttavat tai estävät työnteon kokonaan. Tämä tulee huomioida myös vakuutuksia katsottaessa.

4 MARKKINOINTI

Markkinointi on erittäin tärkeä aloittavalle yritykselle ja alalla, jolla kilpailua on paljon. Tavoitteena on löytää markkinointiin ihmisille entuudestaan tuttuja tapoja, mutta myös hieman erilaisia tapoja. Markkinointia suunniteltaessa on hyvä muistaa yrityksen tavoiteltava asiakaskunta. Koska asiakaskunnan ikähaitari on laaja, markkinointi tulisi olla monipuolista. Nuoremmat asiakkaat löytävät yrityksen helposti netistä. Sen takia päätettiin perustaa yritykselle omat nettisivut, missä on tietoa yrityksen tarjonnasta, hinnastosta, yrittäjästä itsestään sekä blogi, johon yrittäjä kirjoittaa harjoittelemisesta, työskentelystä ja syömisestä. Lisäksi oman nettisivun perustaminen on ilmaista.

Toinen nuoremmille asiakkaille suunnattu markkinointikeino on yhteisöpalvelu Facebook, johon yritykselle perustettiin oma sivu. Sivulla on kaikki perustiedot yrityksestä ja sijainnista. Lisäksi Facebookin pystyy kirjoittamaan tilapäivityksiä. Tarkoituksena olisi jakaa kuvia harjoittelusta ja ruokavaliosta sekä muutaman päivän välein antaa seuraajille jokin tietoisku syömisestä tai harjoittelusta. Näin saadaan yritykselle luotua mielikuva ammattitaitoisesta ja asiakaslähtöisestä yrityksestä. Facebook on nuoremmille asiakkaille päivittäin käytetty yhteisöpalvelu ja se on ilmainen.

Vanhemmat asiakkaat lukevat sanomalehtiä enemmän kuin käyttävät verkosta löytyviä nettisivuja. Asiakaskunta koostuu pitkälti paimiolaisista ja kaarinalaisista kuntoilijoista. Sen vuoksi laitetaan ilmoitus paikallisiin lehtiin, kuten Kunnallislehden, joka kattaa Paimio-Kaarina-Sauvo alueen hyvin. Kunnallislehden on myös mahdollista saada yrityksestä isompi artikkeli. Kunnallislehden lisäksi laitetaan ilmoitus Kaarina-lehteen, joka kattaa Kaarinan ja lähialueet. Koska yrityksestä saa helposti kuvan, että se olisi pelkästään huippu-urheilijoille suunnattu, lehti-ilmoituksista tulee selvästi käydä ilmi, että palvelut voidaan muokata täysin normaaleille, nuorille tai vanhemmille ihmisille.

Yrityksen yhteistyökumppanit Kilosport ja Älk ovat lupautuneet mainostamaan yritystä omilla kotisivuillaan sekä ilmoitustauluillaan. Lähtökohtaisesti suurin osa

asiakkaista tulee koostumaan yhteistyökumppaneiden asiakkaista, joten yritysten kanssa tehdään hinnasto, jossa yritysten asiakkaat saavat alennusta.

Kun yrityksen tavoite lähitulevaisuudessa on olla mukana fitnesskisoissa, kannattaa isompi mainostaminen aloittaa hyvissä ajoin. Aluksi muutamalle tarkkaan valituille asiakkaille annetaan käyttöön oheistuotteita, kuten t-paita, pipo jne. käytettäväksi esimerkiksi saliharjoittelussa. Oheistuotteissa on yrityksen logo (kuva 2), nettiosoite ja iskulause. Näin saadaan muita kuntosaliasiakkaita kiinnostumaan yrityksestä ja sitä kautta saadaan lisää mahdollisia asiakkaita.



Kuva 2. Yrityksen logo.

”Kehonhuoltoa ja valmennusta rautaisella ammattitaidolla.”

5 RAHOITUS, KANNATTAVUUSLASKELMA JA VAKUUTUKSET

5.1 Rahoitus

Yrittäjän omalla rahoituksella pystytään kattamaan muutaman kuukauden pakolliset menot. Pakollisiin menoihin kuuluvat vuokra, vakuutukset sekä tarvittavat ohjelmat. Yrittäjältä löytyy valmiiksi palveluiden tuottamiseksi tarvittavat välineet.

Aloittavan yrityksen kannattaa aluksi hakea starttirahaa TE-toimistosta. Starttiraha on ilmaista rahaa ja tarkoituksena on tukea uutta yrittäjää pääsemään alkuun toiminnassa. Tässä tapauksessa yrittäjälle ei myönnetty starttirahaa, koska kilpailun kovuudesta johtuen TE-toimisto totesi, ettei yritys välttämättä pysty pitkäaikaiseen toimintaan.

Seuraavaksi lähdettiin hakemaan rahoitusta Finnveralta. Rahoituksen tarpeen ollessa sen verran pieni, Finnvera voi toimia ainoana rahoittajana. Rahoitusta voi hakea sähköisesti osoitteesta www.finnvera.fi. Hakemuksen liitteeksi laitettiin liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma. Finnvera kuitenkin hylkäsi hakemuksen samalla perusteella kuin starttiraha hylättiin. Sekä Finnveran että Te-toimiston mielestä kilpailu on liian kovaa ja sen vuoksi he eivät voi rahoittaa yritystä.

Viimeiseksi vaihtoehdoksi jäivät pankit, joiden päätökset perustuvat pitkälti Te –keskuksen ja Finnveran päätöksiin. Tämän vuoksi yrittäjä päätti olla hakematta lainaa suoraan pankista. Pankin kanssa sovittiin kuitenkin rahaliikenteen hoitamisesta ja yritykselle avattiin oma pankkitili, jolloin yrityksen rahat ja yrittäjän henkilökohtaiset rahat on helpompaa pitää erillään. Samalla myös päätettiin, että toiminimeä ei ilmoiteta arvonlisäverovelvolliseksi vaan työ on niin kutsuttua sivutyötuloa ja yrityksen liikevaihto jää alle 8 500 euron. Näin yrittäjä voi pitää nykyisen osa-aikatyönsä varmuudeksi ja kokeilla yritysideoita ilman suu-

rempaa riskiä. Yrittäjän on helppo alkaa kokopäiväiseksi yrittäjäksi, jos asiakkaita on paljon ja yritys on kannattava.

5.2 Vakuutukset

Tässä tapauksessa yrittäjä kaipaa rahoitusta erityisesti siksi, että yritys saa kaikki tarvittavat vakuutukset maksettua asiaan kuuluvalla tavalla. Tärkein yrittäjän vakuutuksista on yrittäjän eläkelain (YEL) mukainen vakuutus. Sen tarkoituksena on turvata yrittäjän elämää eläkkeellä, työkyvyttömyyden tai sairauden varalta. (Vakuutusfakta 2014.)

Toinen pakollinen vakuutus tällä toimialalla on potilasvakuutus. Potilasvakuutuksella korvataan potilaalle aiheutuneet henkilövahingot. Lisäksi yrittäjälle suositellaan lakisääteistä tapaturmavakuutusta, yritys vakuutusta ja yritysturvaa. Näillä vakuutuksilla katetaan esimerkiksi esine- ja henkilövahingot, työtapaturmat, sairastumiset ja tapaturmaeläke. (Lähitapiola 2014.)

6 KÄYTTÖOHJELMIEN LUONTI JA KARTOITUS

Käyttöohjelmien avulla pyritään nopeuttamaan ja yksinkertaistamaan työntekoa, jotta aikaa jaa enemmän asiakkaan palvelemiseen. Erityisesti kuntosali- ja ruokavalioasiakkaille tehdään kyselylomake, jonka avulla kartoitetaan asiakkaan taustoja ja sen avulla pystytään muokkaamaan ohjelmia asiakkaan tarpeiden mukaan. Kyselylomake on helppo tehdä esimerkiksi Microsoft Wordia käyttäen. Kyselylomakkeessa tulee olemaan ainakin seuraavat kohdat:

- Ikä
- paino
- pituus
- harrastukset
- ruokailutottumukset (ruokapäiväkirja)
- mahdolliset rajoitteet (vammat)
- mitä halutaan kehittää
- Kuinka paljon aikaa on käytettävissä harjoitteluun
- aikaisempi kokemus kuntosaliharjoittelusta

Yrittäjän kanssa kartoitimme mihin työvaiheeseen yrittäjällä kuluu eniten aikaa. Hieronnan ja refleksologian ajat ovat vakiot ja asiakas maksaa aina tietystä ajasta, joten sitä on mahdoton nopeuttaa ilman, että työn laatu kärsii. Kuntosaliohjauksiin on varattu aina tietty aikamäärä yhtä asiakasta kohden. Siinä ajassa ehtii opastamaan asiakkaalle laitteiden käytön ja oikean tekniikan sekä korjaamaan virheitä. Tästäkin ajasta on vaikea ottaa mitään pois, koska ohjaus täytyy suorittaa ammattimaisesti, jotta asiakas saa kaiken hyödyn ja vakavilta loukkaantumisilta vältytään.

Päädyimme yrittäjän kanssa siihen tulokseen, että nopeutamme ja kehitämme sitä vaihetta jossa asiakas ei ole läsnä. Tätä varten vertailimme ohjelmia joiden avulla yrittäjä pystyy räätälöimään jokaiselle asiakkaalle yksilöllisen ohjelman helposti ja nopeasti. Teimme testin, jossa yrittäjä teki muutaman kuvitteellisen

asiakkaan harjoitus- ja ruokaohjelman. Ensiksi yrittäjä laati ohjelmat itse käyttäen Microsoft Wordia ja sen jälkeen kokeiltiin internetistä löytynyttä ilmaisohjelmaa. Ilmaisohjelman avulla työ nopeutui huomattavasti, joten tutkimme tarkemmin tarjolla olevia ohjelmia. Valitun ohjelman avulla pystytään helposti tallentamaan vanhoja sali- ja ruokaohjelmia, tekemään uusia ja muokkaamaan vanhoja. Ohjelman avulla säästetään aikaa ja pystytään keskittymään enemmän itse asiakkaan kanssa käytettyyn aikaan ja asiakaspalveluun.

7 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoituksena oli perustaa terveys- ja hyvinvointialan yritys. Opinnäytetyössä oli tarkoituksena kuvata yrityksen perustamisen vaiheet niin kattavasti, että yrittäjä pystyy sen avulla aloittamaan kannattavan yritystoiminnan.

Aloittavalle yritykselle tärkein asia on kattavan liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelman laatiminen. Liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelman avulla yrittäjä haki rahoitusta TE-toimistosta ja Finnverasta. Rahoitusta ei kuitenkaan saatu, koska kyseisten rahoittajien mukaan alalla on liian kova kilpailu kannattavan liiketoiminnan kannalta. Liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma oli kuitenkin hyvin tehty, eikä rahoituksen hylkääminen johtunut niistä.

Yritysmuotojen vertailun perusteella saatiin valittua sopiva yritysmuoto perustettavalle yritykselle. Yritysmuodon valintaan vaikutti myös rahoitushakemuksen hylkääminen. Toiminimellä toimimisen etuna nähtiin, ettei yrittäjän tarvitse heti aloittaa kokoaikaista yrittäjyyttä vaan yrittäjä voi kokeilla liikeidean toimivuutta osa-aikaisena yrittäjänä. Näin riskit vähenevät huomattavasti.

Opinnäytetyön perusteella yrittäjä saa myös toimivan markkinointisuunnitelman. Sen avulla yrityksellä on mahdollisuus tavoittaa mahdolliset asiakkaat sekä luoda itselleen näkyvyyttä. Lisäksi yritykselle luotiin työn tekemistä nopeuttavia yksinkertaisia ohjelmia, joiden avulla yrittäjällä on mahdollista keskittyä enemmän asiakaspalveluun ja tuottavaan toimintaan.

Aloittava yrittäjä oli tyytyväinen työn tulokseen. Yrittäjä sai paljon arvokasta tietoa sekä yrityksen perustamisesta että markkinoinnista. Lisäksi liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma koettiin todella tärkeäksi.

Yritys on lähtenyt alkuvaikeuksien jälkeen toimimaan mukavasti. Työn perusteella tehty päätös aloittaa yrittäjyys osa-aikaisena oli hyvä. Asiakkaita on riittä-

nyt hyvin mutta yrittäjyyden ohella pystyy myös tekemään muita töitä. Asiakas-
kunta on kuitenkin kasvanut tasaisesti, joten alku on ollut lupaava.

LÄHTEET

Bergström, S. & Leppänen, A. 2010. Markkinoinnin maailma. Helsinki: Edita prima oy.

Finnvera 2014. Rahoitussuunnitelma. Viitattu 2.10.2014. www.finnvera.fi> liiketoiminnan aloittaminen> rahoitussuunnitelma.

Holopainen, T. 2012. Yrityksen perustamisopas. Jyväskylä: Bookwell oy.

Kinkki, S. & Isokangas, J. 2002. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOYpro.

Lähitapiola 2014. Vakuutukset. Viitattu 31.10.2014. www.lahitapiola.fi> yritys> palvelut >yrityksesi tilanne> yrittäjä, perhe ja yritys.

Markkinointisuunnitelma, 2014. Markkinoinnin merkitys yritystoiminnassa. Viitattu 7.10.2014. www.markkinointisuunnitelma.fi> markkinoinnin merkitys.

Perustamisopas 2014. Perustamisopas. Viitattu 31.10.2014. www.perustamisopas.fi> perustamisopas 2014.

PRH 2014. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus. Viitattu 11.9.2014 www.prh.fi> kaupparekisteri> yksityinen elinkeinonharjoittaja> perustaminen.

Suomen franchising-yhdistys 2012. Mikä franchising. Viitattu 18.9.2014. www.franchising.fi> tietoa franchisingista> franchising, mitä se on.

Suomen riskienhallintayhdistys 2014. Nelikenttäanalyysi-Swot. Viitattu 30.9.2014. www.pk-rh.fi> työvälineet> SWOT-analyysi

TE-palvelut 2014. Starttiraha-aloittavan yrittäjän tuki.Viitattu 16.11.2014. www.te-palvelut.fi> työnantajalle> yrittäjälle> aloittavan yrittäjän palvelut> starttiraha-aloittavan yrittäjän tuki.

Vakuutusfakta, 2014. Yrittäjän pakolliset vakuutukset. Viitattu 7.10.2014. www.vakuutusfakta.fi> yrittäjän pakolliset vakuutukset.

Valvira 2014. Ohje. Viitattu 22.9.2014. www.valvira.fi> luvat> ammattioikeudet> hakemusohjeet> suomessa koulutetut> nimikesuojattavat.

Valvira, 2014. Ohje. Viitattu 15.10.2014. www.valvira.fi> luvat> ammattioikeudet> hakemusohjeet> Suomessa koulutetut> Nimikesuojattavat.

Verohallinto 2010. Yrityksen perustaminen – avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Viitattu 18.9.2014 www.vero.fi> Yritys- ja yhteisöasiakkaat> Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö> Perustaminen.

Yrittäjä, 2013. Yrittäjän muistilista. Viitattu 16.10.2014. www.yrittaja.net> yrittäjän muistilista.

Yrittäjät 2014. Avoimen yhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 17.9.2014 www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> yritysmuodot ja vastuut> avoin yhtiö.

Yrittäjät 2014. Franchising yrittäjyyden mallina. Viitattu 18.9.2014. www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> yritysmuodot ja vastuut> franchising.

Yrittäjät 2014. Franchising yrittäjyyden mallina. Viitattu 22.9.2014. www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> yritysmuodot ja vastuut> elinkeinovapaus> luvanvaraiset elinkeinot.

Yrittäjät 2014. Kommandiittiyhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 18.9.2014 www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> yritysmuodot ja vastuut> kommandiittiyhtiö.

Yrittäjät 2014. Rahoitussuunnittelu. Viitattu 2.10.2014. www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> rahoitussuunnittelu.

Yrittäjät 2014. Yritysmuodot ja vastuut. Viitattu 11.9.2014 www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> yritysmuodot ja vastuut.

Yrittäjät 2014. Yritysmuodot ja vastuut. Viitattu 11.9.2014 www.yrittajat.fi> minustako yrittäjä> yritysmuodot ja vastuut>toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja.

Yrityksen perustaminen, 2013. Toiminimen perustaminen. Viitattu 14.10.2014. www.yrityksen-perustaminen.net.> Toiminimen perustaminen.

Yritys-suomi 2014. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 11.9.2014. www.yrityssuomi.fi> yrityksenperustaminen> toiminnan suunnittelu > liiketoimintasuunnitelma.

VIRANOMAISEN MERKINTÖJÄ									
					/				



YRITYS- JA
YHTEISÖTIETOJÄRJESTELMÄ

www.ytyj.fi

PERUSTAMISILMOITUS

Yksityinen elinkeinonharjoittaja

- 1.1.1. Lomakkeella voitte ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakko-perintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoittakaa tällä lomakkeella myös ennakon määräämistä koskevat tiedot.

Yrityksen nimi (annetut toiminimet rekisteröidään alla olevassa järjestyksessä)	
Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä)	
Toinen nimivaihtoehto	Kolmas nimivaihtoehto

Kotipaikka (Suomessa oleva kunta) PRH	Ulkomaisen yrityksen kotivaltio VH	Jos elinkeinonharjoittaja on rekisteröity myös toiseen valtioon, ilmoita ulkomainen VAT- ja rekisterinumero

Muut mahdolliset toiminimet (Täyttäkää tarvittaessa)	
Rinnakkaistoiminimet (Toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa

Elinkeinoharjoittajan henkilötiedot (täytä lisäksi henkilötietolomake)		
Elinkeinoharjoittajan täydellinen nimi		
Syntymäaika	Kieli <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruot-	Kansalaisuus (jos ei Suo-

Julkiset yhteystiedot (posti- tai käyntiosoite pakollinen)		
Yrityksen postiosoite (katu/tie,talon nro,	Postinumero	Postitoimipaikka
Yrityksen käyntiosoite (katu/tie,talon nro,	Postinumero	Postitoimipaikka

Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
Sähköposti	Kotisivun www-osoite	

Tilikausi	
Tilikausi (pv.kk - pv.kk)	Ensimmäisen tilikauden alkamis- ja päättymispäivä

Yritys ilmoittautuu seuraaviin PRH:n ja Verohallinnon rekistereihin		
PRH	Verohallinto	
<input type="checkbox"/> kaupparekisteri (mukaan kuitti käsitte-	<input type="checkbox"/> arvonlisäverovelvol- listen rekisteri	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteri (vain säännöl- lisesti
	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekis- teri	<input type="checkbox"/> vakuutusmaksuverovelvollisten ekisteri (ks. täyttöohje)

YTJ 1003 8.2014

Perusosa. sivu 1 (4)

Yritys on perustettu yritysmuodon muutoksen seurauksena (ks. täyttöohje) Täytä lisäksi		
Edeltäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Syntymäaika	Kansalaisuus

Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala (kirjoita täydellinen toimiala, älä käytä toimialako-

Verohallintoon ilmoitettavat toimialat (toimiala, jota yritys pääasiassa harjoittaa)

Elinkeinotoiminta aloitetaan myöhemmin (ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, ks. -
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Verohallinnolle lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. tilitoimisto)			
Nimi			Y-tunnus
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka	
Puhelin	Matkapuhelin		
Faksi	Sähköposti		

Kaupparekisterille lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. asiamies)

Nimi		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Lisätietoja

Täytä myös lomakkeen sivu 3, jos ilmoitat sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, nakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus

Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys	Puhelin
---------	----------------------------------	---------

Henkilötietolain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavana Internetistä www.ytj.fi osoitteesta.

YTJ 1003 8 2014

Perusosa sivu 2 (4)**Verohallintoon ilmoitettava postiosoite**

Merkitse rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoittamasi.

Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
-------------	-------------	------------------

Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen

Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen, Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi EU-alueella alkaen, Yritys ilmoittautuu EU-alueella alkaen.

Ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen, Ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi EU-alueella alkaen, Ulkomainen kaukomyyjä ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen.

Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa.

Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa lisätietoja)

Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja Yhteisöhankkija (AVI)

(AVI 12)

_____ alkaen, _____ alkaen, _____ alkaen (pv.kk.vvvv - pv.kk.vvvv)

Ulkomaalainen elinkeinonharjoittaja Ulkomainen kaukomyyjä Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi alkaen.

_____ alkaen, _____ alkaen, _____ alkaen.

Yritys ei ole arvonlisäverovelvollinen (perustelet tarkemmin sivulla 4 kohdassa lisätietoja)

- Vähäinen toiminta ALV 3 § Rahoituspalvelut ALV 41 § Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen
 Terveys- ja sairaanhoito- palvelut Vakuutuspalvelut ALV 44 § Yleiskunnan arvonlisäveroton toiminta ALV 4-5 §
 Sosiaalihuoltopalvelut ALV Esiintymispalkkiot tai teki- Muu veroton toiminta, mikä
 Koulutuspalvelut ALV 39 § Kiinteistön luovutukset ALV

Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot

Yritys ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi
 alkaen pvm

Kirjanpidon muoto

Palkanmaksua koskevat tiedot

Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja alkaen, pvm
 Yritys ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi alkaen, pvm

Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot (Täytä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on 50 000 euroa tai vähemmän ja yritys haluaa neljänneksen vuoden tai vuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson. Lisätietoja on täyttöohjeen sivuilla 12-13)

Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (Liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailla saadut tulot) _____ euroa

Jos yritys haluaa lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihto oikeuttaisi, rasti
 1kk neljännesvuosi

Aikutuottajan ja/tai taide-esineen tekijän ilmoitus- ja maksujakso arvonlisäverotuksessa

(Täytä tämä kohta vain, jos haluatte muun kuin kalenterivuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson)
 Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus

1 kk neljännesvuosi

YTJ 1003 8.2014

Veroviranomaisen kappale. sivu 3 (4)

Ennakkoperintärekisteriin hakeutuva täyttää

Yritys hakeutuu ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §)

YTJ

1003

Veroviranomaisen kannale.

Yrityksen toiminimi:	
Y-tunnus:	Ilmoituksen diaarinumero:

Merkitse tälle lomakkeelle viranomaiskäyttöön tarkoitetut henkilötiedot*:

- suomalainen henkilötunnus

- postiosoite, jos henkilö asuu muualla kuin Suomessa

Jos henkilöllä on suomalainen henkilötunnus ja jos hän asuu Suomessa, älä täytä postiosoitetta eikä kansalaisuutta. Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilötunnuksen sijaan syntymäaika.

Jos ilmoitettavia henkilöitä on enemmän kuin lomakkeelle mahtuu, tulosta jatkolomakkeeksi PRH:n kotisivulta henkilötietolomake.

Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa

Liite 1

Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa

*Henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomailla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää viranomaisten toiminnan julkisuudesta annetun lain 16 §:n 3 momentissa säädetyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1a §).