

Heikki Haikarainen

Yritystä perustamassa -

Kitarakouluni perustamisen vaiheet ja markkinointi

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Musiikkipedagogi (AMK)

Musiikin tutkinto

Opinnäytetyö

10.12.2014

Tekijä(t) Otsikko	Heikki Haikarainen Yritystä perustamassa - Kitarakouluni perustamisen vaiheet ja markkinointi
Sivumäärä Aika	15 sivua + 2 liitettä 10.12.2014
Tutkinto	Musiikkipedagogi (AMK)
Koulutusohjelma	Musiikin tutkinto
Suuntautumisvaihtoehto	Soitonopettaja
Ohjaajat	Lehtori Jukka Väisänen Lehtori Jarmo Hynninen
<p>Työni tarkoituksena on kuvata yritykseni perustamisen vaiheita. Tarkoitukseni ei ole tehdä kaiken kattavaa yrityksen perustamisopasta, vaan kuvata kitarakouluni perustamisen vaiheita. Pääpaino työssäni on markkinoinnissa, sillä päätavoitteenani on työtä kirjoittaessani pohtia oman yritykseni markkinointistrategiaa.</p> <p>Työtäni varten olen tutkinut yleistä markkinointia käsittelevää kirjallisuutta, josta olen saanut ideoita ja josta saamani tietoa olen soveltanut omaan käyttöön soveltuvaksi. Internetin avulla olen kartoittanut kilpailijoitani ja pohtinut kuinka erottua kilpailijoistani markkinoinnin avulla.</p> <p>Työtä tehdessäni sain ideoita yritykseni markkinointiin. Se, millaisen kuvan halua yrityksestäni luoda, on edelleen jalostunut työn edetessä. Opin myös, ettei markkinointia tarvitse nähdä pakollisena pahana, vaan välineenä jolla tuoda omaa osaamistaan esille.</p>	
Avainsanat	Yrityksen perustaminen, markkinointi, kitarakoulu

Author(s) Title Number of Pages Date	Heikki Haikarainen Founding a Company - Steps of Setting Up and Marketing My Guitar School 15 pages + 2 appendices 2 Dec 2014
Degree	Bachelor of Music Education
Degree Programme	Music
Specialisation option	Guitar teacher
Instructors	Jukka Väisänen MMus Jarmo Hynninen MMus
<p>This study describes the process of founding a company. My aim was not to create an all-encompassing tutorial for establishing a company, but report on the founding process of my guitar school. The main objective of this study is to help me plan a marketing strategy for my company.</p> <p>Data for this study were collected mostly from general literature on marketing which I applied to create a marketing strategy for my school. With the help of the internet, I mapped out my competitors and speculated on how to stand out from them.</p> <p>During this study, I got ideas on how to market my company better. Also the image I want my company to portray has evolved during the writing process. I also learned that marketing should be viewed as a tool to highlight your expertise.</p>	
Keywords	Founding a company, marketing, teaching guitar

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Kysymyksiä joita pohdin yritykseni perustamisprosessin aikana	2
1.2	Tutkimusmenetelmät	2
2	Yritys	2
2.1	Kitarakoulu	2
2.2	Yritykseni perustamisen aikajana pääpiirteittäin	3
2.3	Yritysmuodon valinta	5
2.4	Starttiraha	6
2.5	Kirjanpito	6
3	Markkinointi	7
3.1	Internet	9
3.2	Yrityksen graafinen ilme	9
3.3	YouTube	10
3.4	Sosiaalinen media	11
4	Asiakaspalvelu	12
5	Pohdinta	14

Liitteet

Liite 1. Tiedonhakuuunnitelma yritystä perustaessani

Liite 2. Uudenmaan työ- ja elinkeinotoimiston ohjeet koskien starttirahan hakemista Helsingissä

1 Johdanto

Sain idean oman kitarakoulun perustamisesta elokuun alkupuolella. Aikomuksenani oli työllistää itseni opettamalla kitaransoittoa, joten toiminimen perustaminen oli alusta asti selvä valinta. Koska olen parhaillaan valmistumassa kitaransoiton opettajaksi, oli luontevaa perustaa juuri kitaraopetusta tarjoava yritys. Ymmärsin, että minulla on mahdollista perustaa menestyvä yritys, vaikka tuolloin minulla ei vielä ollut yrityksen perustamiseen vaadittavia tietoja ja taitoja. Uskoin siihen, että ottamalla asioista selvää ja tekemällä parhaani onnistuisin tekemään yritystoiminnasta kannattavaa.

Alkuvaiheessa tärkeintä oli uskoa omiin mahdollisuuksiinsa. Kuvittelin mielessäni ihan tilanteen, jossa kaikki asiat ovat menneet niin kuin olen suunnitellut. Positiivinen ajattelu auttoi minua eteenpäin suunnitellessani yritykseni toimintaa. Jos olisin ajatellut vain asioita jotka voivat mennä pieleen, en olisi edes ottanut ensimmäistä askelta yrittäjän urallani. Ajattelin myös, ettei minulla ole tässä vaiheessa elämää mitään menetettävää, jos yritystoimintani ei alakaan toimia odottamallani tavalla.

Yksityisyrittäjä on oman itsensä herra, niin hyvässä kuin pahassa. Yrittäjällä on täysi vapaus vaikuttaa kaikkeen yritystoimintaansa liittyvään. Yksityisyrittäjä on kuitenkin itse vastuussa kaikesta yritystoimintaansa liittyvästä. Yrittäjä voi esimerkiksi halutessaan muuttaa esimerkiksi markkinointistrategiaansa, mutta yrittäjälle ei kuitenkaan makseta oman yrityksensä markkinoinnin suunnittelusta. Yrittäjän on siis käytännössä käytettävä vapaa-aikaansa yritystoimintansa suunnitteluun, sillä kehittäessään yritystoimintaa hänen on huolehdittava yritystoiminnan käytännön asioiden pyörittämisestä.

Pyrin kuvaamaan yritykseni perustamisprosessia niin, että työstäni olisi hyötyä yritystoiminnan aloittamisesta kiinnostuneille, mutta keskityn kuitenkin oman toimintani kannalta oleellisiin asioihin. Tarkoitukseni ei siis ole luoda kaiken kattavaa yrityksen perustamisopasta.

Työssäni painotan kitarakouluni markkinointia. Ilman markkinointia on mahdotonta tavoittaa mahdollisia asiakkaita. Markkinoinnin tehtävänä on myös saada yritykseni erottumaan kilpailijoistani. Tavoitteenani on markkinoinnin keinoin luoda yritykselleni mieleenpainuva imago, joka samalla kuvastaisi omaa persoonaani sekä palvelujeni sisältöä. Pohdin työssäni kuinka saavuttaa markkinoinnille asettamani tavoitteet.

1.1 Kysymyksiä joita pohdin yritykseni perustamisprosessin aikana

Työssäni pyrin kuvaamaan mitä vaiheita yritykseni perustamiseen liittyy, sekä miten erotaudun kilpailijoistani markkinoinnin avulla.

1.2 Tutkimusmenetelmät

Työni on yrityksen perustamisprosessin kuvaus. Kuvaan käytännön esimerkkien kautta mitä eri vaiheita yritykseni perustamiseen liittyy. Vaikka kuvaankin työssäni koko yritykseni perustamisprosessin, pyrin keskittymään yritykseni markkinoinnin suunnitteluun. Työ on itsessään osa yritykseni suunnittelua, sillä keskittyessäni työssäni kitarakouluni markkinoinnin suunnitteluun suunnittelen samalla yritykseni markkinointistrategiaa.

Luen markkinointia käsittelevää kirjallisuutta ja pohdin kuinka soveltaa lukemaani oman yritykseni markkinointiin. Haen tietoa lisäksi internetistä. Kilpailijoitani kartoitan internetin avulla.

2 Yritys

2.1 Kitarakoulu

Olen perustamassa kitarakoulua, eli kitaransoiton opetusta tarjoavaa yritystä. Tarkoituksenani ovat yritykseni kautta työllistää itseni, joten yritysmuotona tulee olemaan toimini. Aion tarjota sekä yksityisopetusta, että pienryhmätunteja ja tarjoamani opetus on suunnattu kaiken tasoisille soittajille, vasta-alkajista pidemmälle edenneisiin. Alun perin ideanani oli tarjota opetusta kaikenikäisille. Alle kouluikäisiä lapsia en kuitenkaan aio opettaa siitä syystä, että pieni lapsi ei jaksa keskittyä 45 minuuttia. Haluan myös pitää hinnoitteluni yksinkertaisena, enkä tarjoa alle 45 minuutin oppitunteja.

Kitarakouluni tulee sijaitsemaan Helsingin Arabianrannassa. Valitsin Arabianrannan yritykseni toimipaikaksi, koska alueella ei toimi muita kitaransoiton opetusta tarjoavia yrityksiä. Arabianrantaan on myös hyvät liikenneyhteydet. Julkiset kulkuneuvot tuovat melkein pä toimitilani ovelle. Lähimmiltä bussipysäkeiltä tulee matkaa sata metriä ja lähimmältä raitiovaunupysäkiltä noin puoli kilometriä.

Kitarakoulu on yrityksenä palveluyritys. Ydinpalvelu on palvelu, jota yritys ensisijaisesti tarjoaa asiakkailleen Ydinpalvelun ympärille rakentuvat lisäpalvelut, jotka täydentävät ydinpalvelua, sekä tukipalvelut joiden avulla tehdään palvelusta asiakkaalle mahdollisimman miellyttävä ja hankitaan kilpailuetua lisäarvon kautta. (Halmeenmäki 2011, www.) Soitonopetusta tarjoavalla yrityksellä lisäpalveluna on esimerkiksi nuottimateriaali ja tukipalveluna voi olla esimerkiksi viikoittaisten soittotuntien välillä tapahtuva neuvonta.

Oheispalvelut olisivat varmasti omiaan lisäämään yritykseni liikevaihtoa, mutta niitä en aio alkuvaiheessa tarjota. Oheispalveluina voisivat olla esimerkiksi teoritunnit tai kitaransäätöpalvelut. Toisaalta kitaransäätöä voisin tarjota myös lisäpalveluna niin, että se kuuluisi tunnin hintaan. Tällöin voisin mainostaa sitä oppituntien hintaan sisältyvänä palveluna.

2.2 Yritykseni perustamisen aikajana pääpiirteittäin

Sain idean oman yrityksen perustamisesta elokuun 2014 alussa. Alkuperäisenä suunnitelmanani oli aloittaa yritystoiminta syyskuun 2014 loppuun mennessä. Tarkoitukseni oli aloittaa toiminta pienimuotoisesti tarjoamalla soitonopetusta aluksi kotonani ja myöhemmin vuokrata pieni työtila käyttöni ja kasvattaa toimintaa.

Aloittaessani en tiennyt käytännössä mitään yrityksen perustamisesta ja alkuvaiheessa minulle oli suuri apu nettisivustosta yrityksen-perustaminen.net. Sivulla on esitetty, käytännön esimerkkejä apuna käyttäen yrityksen perustamisprosessi vaihe vaiheelta. Kaikki tarvittava ei selvinnyt tuolta sivustolta, joten pyrin tekemään päiväkohtaisia tehtävänäntöjä (liite 1) itselleni yritykseni perustamiseen tarvittavan tiedon etsimiseksi.

Alkuvaiheen suunnitelmani oli tarjota kitaransoiton yksityisopetusta kotonani ja markkinoida toimintaani julistein Arabianrannassa ja lähialueilla. Ystäväni lupasi auttaa minua julisteen tekemisessä ja ensimmäisen julisteluonnoksen lähetin hänelle 18.8.2014. Noihin aikoihin aloin myös täyttämään yrityksen perustamiseen liittyviä lomakkeita. Tämän pidemmälle en kuitenkaan ehtinyt tätä alkuperäistä suunnitelmaversiota toteuttaa.

Yrityksen-perustaminen.net -sivustolla kerrotaan starttirahasta, joka on aloittavan yrittäjän tuki. Sivuutin starttiraha-asian aluksi ajatellen ettei minun ole mahdollista hakea sitä, koska olen opiskelija. Aloin kuitenkin selvittämään starttirahan myöntämisen perusteita tarkemmin ja minulle selvisi, että minun on mahdollista saada starttirahaa. Yrityksen saa

rekisteröidä vasta starttirahan myöntämisen jälkeen, joten aloitin starttirahan hakuprosessin ja samalla alkuperäinen yritykseni perustamisaikataulu venyi. Tämän myötä myös suunnitelmani työtilojen hankinnan suhteen muuttuivat. Ajattelin starttirahan turvin pysyvänä vuokraamaan yritykselleni toimitilan. Jos tarkoituksenani olisi siirtyä joka tapauksessa kotona pidetyistä tunneista vuokrattuun toimitilaan, miksi en aloittaisi toimintaa alun alkaen toimintaani varten vuokratussa tilassa.

Etsin sopivaa työtilaa internetin välityksellä huonoin tuloksin ja kyselin Arabianrannassa toimistotiloja tarjoavilta yrityksiltä, olisiko heillä kitaraopetukseen soveltuvia tiloja. Ongelmaksi toimistotiloissa olisi muodostunut äänieristyksen puute, joten näiden kyselyjen perusteella tilanne vaikutti huonolta. Syyskuun puolivälissä, tarkalleen ottaen sunnuntaina 15.9.2014, näin lähikaupan ilmoitustaululla ilmoituksen valmisteilla olevista työtiloista. Otin saman tien yhteyttä vuokranantajaan ja sovimme näyttöajan. Kävin katsomassa tiloja, tai oikeastaan tilaa, sillä kyseessä oli yksi iso huone, joka tultaisiin pilkkomaan erillisiksi pienemmiksi työhuoneiksi. Näytön päätteeksi varasin itselleni työhuoneen luottaen siihen, että minulle myönnetään starttirahaa. Koska olin etsinyt edullista työtilaa ajattelin tarttua tilaisuuteen tilan vuokran ollessa 200 euroa kuukaudessa.

Minulle myönnettiin starttiraha 15.11.2014 alkaen. Tämän seurauksena aloin aktiivisemmin suunnittelemaan yritykseni markkinointia keskittyen internet-sivujen ja julisteen suunnitteluun. Tätä kirjoittaessani on 20.11.2014 ja 18.11.11 lähetin graafiselle suunnittelijalle ideoita yritykseni graafiseen ilmeeseen liittyen. Päätin ulkoistaa julisteen ja logon suunnittelun ammattilaiselle, sillä itselläni ei ole tarvittavia ja taitoja näiden asioiden ammattimaisesti toteuttamiseksi. Kuitenkin hahmottelin itse yritykseni internet-sivuja, internet-sivujen ja julisteen värimaailmaa ja myös kitarakouluni logoa muutama päivän, jotta minulla olisi esittää konkreettisia ehdotuksia graafiselle suunnittelijalle. Näiden ehdotusten pohjalta graafinen suunnittelija sitten tekee lopullisen juliste- ja logoversion. Graafikolta sain myös hyviä vinkkejä nettisivujen asetteluun.

Toimitin yrityksen rekisteröimispaperit patentti- ja rekisterihallitukseen 13.11.2014 ja niiden käsittelyaika oli noin viikko. Tähän mennessä yrityksen suunnitteluun ja perustamisprosessiin on kulunut neljä kuukautta, mutta vielä en voi alkaa myymään kitaratuntejani, vaan minun on vielä viimeisteltävä internet-sivuni, sekä saatava graafiselta suunnittelijalta lopullinen julisteversio.

Yrityksen perustamiseen kannattaa siis varata aikaa, etenkin jos aikoo hakea starttirahaa yritykselle. Tehtäviä ulkoistettaessa on myös syytä ottaa huomioon, että myös ulkopuolisilta, alansa ammattilaisilta, kuluu aikaa heille annettujen töiden suorittamiseen. Itselläni on esimerkiksi kulunut kaksi viikkoa siitä, kun lähetin ensimmäisen juliste-ehdotuksen graafiselle suunnittelijalle ja nettisivujani aloin suunnittelemaan kolme viikkoa sitten, ja nyt nämä alkavat hiljalleen valmistumaan.

2.3 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valinta on ollut minulle helppoa. Olen perustamassa yritystä yksin, joten mahdollisia yritysmuotoja tapauksessani ovat osakeyhtiö tai yksityinen elinkeinonharjoittaja (arkikielessä toiminimi). Näistä yritysmuodoista olen päätenyt toiminimeen. Toiminimen rekisteröiminen on yksinkertainen prosessi. Riittää, että palauttaa toiminimen perustamisilmoituksen Patentti- ja rekisterihallitukseen ja maksamaa käsittelymaksun, joka tällä hetkellä on 110 euroa. (Puustinen 2006, 97; Patentti- ja rekisterihallitus 2014, www.)

Myös toiminimen rahaliikenne on yksinkertaista. Toiminimellä toimiessaan yrittäjä ei maksa palkkaa itselleen, vaan toiminimen tililtä voi siirtää rahaa omalle tililleen yksityisnostoina. Käytännössä toiminimen ja yrittäjän omilla varoilla ei ole eroa. Onkin syytä pitää huolta siitä, että toiminimen tilillä on rahaa maksaa mahdollinen arvonlisävero ja muut kulut, kun niiden maksun aika koittaa. Käytännön esimerkkinä tästä voisi olla tilanne, jossa myyn palvelujani hintaan 800 euroa, joka sisältäisi arvonlisäveron 24%. Omien rahojen huvetessa ja vuokranmaksun lähestyessä, kasvaisi houkutus nostaa tuo 800 euroa omaan käyttöön vuokranmaksua varten, eikä rahojen siirtämiseenkaan tarvittaisi kuin nettipankissa tehty tilisiirto. Päätäisin nostaa 800 euroa asuntoni vuokranmaksua varten. Kuitenkin arvonlisäverolaskun saapuessa minulla tulisi olla 154,84 euroa laitettuna syrjään tuosta 800 eurosta arvonlisäveron maksua varten. Lisäksi tuosta laskutusta 800 eurosta on maksettava verot ja mahdollinen yrittäjäeläkemaksu ja muut kiinteät kulut, kuten vuokra. Yrittäjänä toimiessa siis kaikki tilille tuleva raha ei ole nettotuloa, kuten ulkopuoliselle töitä tekevällä palkansaajalla. Tähän liittyikin toiminimen pyörittämisen riski. Samoin kuin toiminimen varallisuuden ja yrittäjän varallisuuden välille ei tehdä eroa, myös toiminimen velat ovat yrittäjän henkilökohtaisia velkoja, eikä toiminimi tarjoa minkäänlaista suojaa velkojia vastaan. (Puustinen 2006, 103). Käytännössä siis velkoja voi pyytää ulosmittaamaan yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta yrityksen velkoja vastaan, myöskin siinä tapauksessa vaikka liikeomaisuus riittäisi velan maksuun (Yrittajat.fi 2014, www).

2.4 Starttiraha

Starttiraha (liite 1) on aloittaville yrittäjille tarkoitettu tuki, jota paikallinen Te-toimisto myöntää harkinnanvaraisesti. (Te-palvelut 2014, www.) Valmistun pian kitaransoiton opettajaksi, eikä minulla valmistuttuani olisi mahdollista ilman starttirahaa toimia päätoimisena yrittäjänä. Starttirahasta tulee olemaan merkittävä taloudellinen apu minulle yritykseni alkuvaiheessa. Omalla kohdallani starttirahan hakuprosessi kesti kokonaisuudessaan noin kaksi kuukautta ja eteni kuten kuviossa 2 on esitetty.

3.9.2014	YritysHelsingin yrityksen perustamista käsittelevä infotilaisuus
22.9.2014	Liiketoimintasuunnitelman palautus YritysHelsinkiin
21.10.2014	YritysHelsingin yritysneuvonta ja starttirahakäsittelijän tapaaminen
5.11.2014	Starttirahahakemuksen täyttäminen
7.11.2014	Starttirahahakemuksen liitteiden palautus. Starttiraha myönnetty.

Kuvio 1. Vaiheet starttirahaa hakiessani

Alun perin en ajatellut hakea starttirahaa itselleni. Uskoin, että ollessani opiskelija ja osa-aikaisissa töissä, minun ei olisi mahdollista hakea starttirahaa. Opiskelijan on kuitenkin mahdollista saada starttirahaa, opintotukea ei voi kuitenkaan samaan aikaan nostaa. Lisäksi yritystoiminnan tulee olla päätoimista, osa-aikainen työ ei siis välttämättä ole este starttirahan saamiselle. Esimerkiksi omalla kohdallani esteenä ei ollut muutaman tunnin kitaransoiton opetus kerran viikossa. Jatkossa minun on kuitenkin laskutettava nuo tunnit yritykseni kautta. Palkkaa ei siis voi saada starttirahan kanssa päällekkäin.

2.5 Kirjanpito

Toiminimi on lain mukaan kirjanpitovelvollinen. Kitaransoiton opetusta tarjotessani toimin ammatinharjoittajana¹ ja minun on näin ollen mahdollista tehdä kirjanpito yhdenkertaisena. (Finlex/Oikeusministeriö 1997, www.) Yhdenkertaiseen kirjanpitoon merkitään tulot ja menot (Kirjanpitoa.com 2014a, www). Kahdenkertaisessa kirjanpidossa jokainen

¹ Ammatinharjoittajan toiminta perustuu pääsääntöisesti yrittäjän henkilökohtaiseen ammattitaitoon, eikä toimintaan sitoudu merkittäviä pääomia. Ammatinharjoittaja saa halutessaan pitää vain yhdenkertaista kirjanpitoa (Verohallinto 2011, www).

tapahtuma merkitään kahdelle eri tilille, eli siitä selviää rahan lähde ja kohde, joten kahdenkertaisesta kirjanpidosta on helpompi seurata rahan käyttöä. (Kirjanpitoa.com 2014b, www.)

Yhdenkertainen kirjanpito

Pvm.	Tapahtuma	tulot	menot
15.5	Myyty kitaratunti 1x45min	40,00	
18.6	Ostettu tulostuspaperia		15,00

Kahdenkertainen kirjanpito

Pvm.	Tapahtuma	myynti		pankkitili	
		debet	kredit	debet	kredit
15.5	Myyty kitaratunti 1x45min		300,00	300,00	
18.6	Ostettu tulostuspaperia	15,00			15,00

Kuvio 2. Esimerkki yhdenkertaisesta ja kahdenkertaisesta kirjanpidosta

Itse aion ulkoistaa kirjanpitoani tilitoimistolle. Kävin alkusyksystä kirjanpitokurssin, sillä tarkoitukseni olin alun perin hoitaa kirjanpitoa itse. Kuitenkin kurssin aikana minulle selvisi, että minun kannattaa keskittyä yritykseni markkinointiin ja jättää kirjanpito ammattilaisen tehtäväksi. Lisäksi veroilmoituksen ja tilinpäätöksen tekeminen hoituvat varmasti jouhevammin ammattilaiselta kuin minulta. Ja jos itse alkaisinkin tekemään kirjanpitoani, olisi aina olemassa riski, että teen jotain väärin.

3 Markkinointi

Onnistunut markkinointi on tärkein yksittäinen seikka yritykseni menestymisen kannalta. Minun on saatettava kitarakouluni mahdollisten asiakkaitteni tietoon ja ilman mainostamista se ei onnistu. Sen lisäksi että markkinoimalla tuon yritystäni julki, sen avulla minun on tarkoitus erottua kilpailijoistani. Asiakkaan yrityksestäni saama ensivaikutelma on tärkeä, sillä asiakas arvioi yritystäni markkinoinnin luomien mielikuvien perusteella (Anttila 2001, 22). Jos siis ensivaikutelma ei miellytä asiakasta, ei hän todennäköisesti osta palvelujani.

Minun on siis kyettävä luomaan palveluilleni parempi mielikuva kuin kilpailijoideni palveluilla on. Hyvä mielikuva on tärkeä yritykselle, sillä Anttilan (2001, 15) mukaan yrityksen saavuttama kilpailuetu voi perustua pelkkään palvelun parempaan mielikuvaan. Hyvän mielikuvan luomiseen varmasti tähtäävät kaikki. Tässä kuitenkin piilee ansa, sillä helposti tulee markkinointitekstiin kirjoitettua ne ensimmäiseksi mieleen tulevat sanat palvelun luotettavuutta kuvattaessa, eli luotettava ja ammattitaitoinen. Ongelmana tuossa Kinnusen (2011a, www.) mukaan on se, että tuolla kuluneella sanaparilla ei erotu joukosta. Jos haluaa erottua tuosta massasta, on kyettävä markkinoimaan palvelujaan hieman persoonallisemmin. Uskon siihen, että jos pyrin tuomaan omaa persoonani markkinoinnissa esiin ja ilmaisen asiat niin kuin ne aidosti koen, minun on mahdollista erottua kilpailijoistani. Tuodessaan itseään esille, altistuu samalla virheille, mutta Kinnusen (2011a, www) mukaan juuri virheet antavat yrityksestä inhimillisen kuvan. Etenkin näin kasvottomien brändien ja suuryritysten aikakaudella luulen, että ihmisiin vetoaa juuri inhimillisyys. Etenkin opetustoimintaan keskittyvän yrityksen markkinoinnissa inhimillisyys vielä korostuu, sillä opetustoiminta on ennen kaikkea ihmisten kohtaamista, vuorovaikutusta oppilaan ja opettajan välillä.

Anttilan (2001, 15) mukaan kilpailuetu voi perustua myös taloudelliseen edullisuuteen tai parempiin palvelun ominaisuuksiin. Ydinpalvelunani myyn soitonopetusta, eli omaa ammattitaitoani, ja kun vuorokaudessa on vain rajallisesti tunteja käytettävissä, en näe hinnalla kilpailua mielekkäänä vaihtoehtona. Lisäksi aina löytyy joku, joka myy vastaavaa palvelua halvemmalla. Pyrin antamaan itsestäni positiivisen ja helposti lähestyttävän kuvan. Lisäksi aion mainostaa nuottimateriaalin kuuluvan oppituntieni hintaan. Todennäköisesti kilpailijoillanikin oppimateriaali on sisällytetty tunnin hintaan, mutta jos kilpailijani eivät mainitse asiasta, mutta minä mainitsen, saavutan kilpailuedun heihin nähden. Eihän asiakas voi tietää mitä palveluun sisältyy ja mitä ei, jos asiasta ei selkeästi ilmoita. Voin myös nettisivuillani, tai tekemieni soittovideoiden avulla mainostaa opettavani jotain tiettyä musiikkityyliä, tai jonkun tietyn soittajan soittotapaa. Saattaisin saada iäkkäämmät soittajat kiinnostumaan tunneistani esimerkiksi tekemällä soittovideon jostain Peter Greenin tai muun saman aikakauden soittajan klassikkosoolosta. Nuorempiin soittajiin taas saattaisi vedota esimerkiksi jokin Metallican kappale.

3.1 Internet

Käytän internet-sivujani pääasiallisena markkinointikanavanani ja sivuilleni kerään kaiken palveluani koskevan tiedon. Tarkoitukseni on sosiaalisen median ja julistemainonnan avulla ohjata asiakkaat nettisivuilleni. Pyrin pitämään sivujen ulkoasun ja sisällön yksinkertaisena niin, että palveluni kannalta oleellinen, eli tarjoamani palvelu ja sen sisältö erottuisivat selkeästi.

Kinnunen (2011b, www) on sitä mieltä, että internet-sivujen tärkein osio on etusivu. Usein sivuilla vierailija törmää ensimmäisenä juuri nettisivujen etusivuun ja Kinnunen (2011b, www) onkin sitä mieltä, että etusivulle kannattaa kerätä oleellinen tieto palvelusta, eli se mitä palvelua tarjotaan ja miten asiakas hyötyy palvelusta. Aion laittaa etusivulleni esitelyvideon, jossa soitan erityylishä kappaleita ja videon alkuun lyhyen mainospuheen. Samalla annan itsestäni persoonallisemman kuvan asiakkaille, kuin pelkän tekstin tai valokuvan perusteella.

Kinnunen (2011b, www) myös ehdottaa myymään jo etusivulla, ja nostamaan selkeästi jonkun tuotteen esille etusivulla. Itse voisin ajatella esimerkiksi mainostavani selkeästi tutustumistuntia, joka olisi tietenkin halvempi kuin varsinaiset tuntipaketit. Kesällä ihmisten muutenkin harrastaessa vähemmän, voisin mainostaa tarjoushintoisia tunteja ja näin saada myyntiä myös kesälle.

Tarkoitukseni on tarjota internet-sivuillani opetusmateriaalia nuotteina. Käytännössä tämä tarkoittaa omia, hyväksi havaitsemiani harjoituksia, sillä tekijänoikeuden alaisen materiaalin jakaminen internetissä on kiellettyä. Lisäksi aion lisätä sivuilleni hyödyllisiä linkkejä, itse hyväksi kokemistani sivustoista.

3.2 Yrityksen graafinen ilme

Olen pohtinut yrityksen graafista ilmettä kilpailijoitani silmällä pitäen. Monilla kilpailijoillani on nettisivujen pohjaväriä musta. Aion itse välttää mustaa yleisilmettä, jotta erottuisin kilpailijoistani, mutta myös siitä syystä, että en halua sivuilleni liian synkkää värimaailmaa.

Nolan (2014, www) kirjoittaa, ettei ole olemassa hyviä tai huonoja värejä, vaan jokainen tulkitsee värejä omien kokemustensa pohjalta. Kuitenkin joitain yleistyksiä värien tulkinnoista voidaan tehdä. Kuviossa 4 on Nolanin lista värien piilomerkityksistä länsimaisissa kulttuureissa.

Väri	Myönteinen	Kielteinen
Valkoinen	Puhdas, viaton, aito	Kylmä, tyhjä, steriili
Punainen	Voimakas, rohkea, intohimoinen	Vaarallinen, aggressiivinen, hallitseva
Keltainen	Onnellinen, ystävällinen, optimistinen	Raukkamainen, ärsyttävä, röyhkeä
Ruskea	Lämmin, maanläheinen, kypsä	Likainen, surullinen, halpa
Vihreä	Luonnollinen, rauhallinen, rentouttava	Kateellinen, kokematon, ahne
Sininen	Voimakas, luotettava, arvovaltainen	Kylmä, masentava, synkkä

Kuvio 3. Nolanin lista värien merkityksistä länsimaisissa kulttuureissa

Aion pysytellä maanläheisissä väreissä ja valitsen todennäköisesti nettisivujeni ja julisteeni pääväriksi joko ruskean, valkoisen tai sinisen. Tarkoitukseni on pyrkiä pitämään yhtenäisen graafinen ilme nettisivujeni ja julistemainonnan välillä, tavoitteena on se, että ihmiset osaisivat yhdistää tietyn värin yritykseeni.

Olen ulkoistanut julisteen ja logon tekemisen graafisen suunnittelun ammattilaiselle, sillä itselläni ei riitä taidot niiden ammattimaiseen toteuttamiseen. Minulla on selkeä kuva yritykseni graafisesta ilmeestä, joten tein itse alustavat logo- ja juliste-ehdotukset, joiden pohjalta graafikko sitten työstää lopulliset versiot

3.3 YouTube

YouTube-videoiden tekeminen on hyvä tapa luoda inhimillistä kuvaa yrityksestä. Uskon, että soittovideo itsessään luo jo persoonallisemman kuvan opettajasta kuin pelkkä nettisivujen info-osio. Lisäksi videoiden välityksellä pystyn esittelemään osaamistani soittajana, minkä uskon vetoavan etenkin nuoriin soittajan alkuihin. Pelkät soittovideot eivät kerro mitään siitä millainen olen opettajana, joten olen harkinnut myös opetusvideoiden tekemistä. Soittovideot ovat kuitenkin vähintä mitä voin tehdä esitellessäni osaamistani.

YouTube on pullollaan kitaraopetusvideoita, mutta ei juurikaan suomen kielellä, ja vielä vähemmän löytyy asiantuntevia suomenkielisiä videoita. YouTubeen ladattavat opetusvideot olisivat hyvä tapa tuottaa sisältöä sosiaaliseen mediaan. Näitä videoita voisin siten julkaista esimerkiksi Facebook-sivullani.

Hyvä esimerkki ilmaisen sisällön tuottamisesta on englantilaisen Justin Sandercoen ylläpitämä justinguitar.com-nettisivusto, joka tarjoaa ilmaiseksi kasapäin käytännön vinkkejä aina kitaran hankinnasta lähtien. Lisäksi Sandercoe julkaisee viikoittain opetusvideoita YouTube-kanavillaan JustinGuitar sekä JustinGuitar Songs. JustinGuitar Songs -kanava sisältää tunnettujen kappaleiden opetusvideoita, usein yksinkertaistettuina versioina esitettynä. JustinGuitar -kanavan videoissa paneudutaan johonkin tekniseen harjoitukseen tai yksittäisen kitaralikkiin. Voisin kuvitella julkaisevani juuri lyhyitä, teknisiin harjoitteisiin tai kitaralikkeihin keskittyviä videoita.

3.4 Sosiaalinen media

Facebook-sivut ovat melkeinpä itsestään selvyys tämän päivän yrityksille. En kuitenkaan aio perustaa yritykselleni Facebook-sivua, ennen kuin minulla on tarjottavana sinne laadukasta sisältöä. Facebook-sivu ei saa olla itse tarkoitus, vaan sen tarkoitus on välittää tietoa. Kerran puolessa vuodessa päivitettävä Facebook-profiili antaa yrityksestä ennemminkin välinpitämättömän kuvan. Siinä tapauksessa, että alan tuottaa sisältöä nettisivuilleni ja YouTube-kanavalleni, minun kannattaa aktivoitua Facebookissa, sillä valmiiseen sisältöön linkittäminen on nopeaa ja vaivatonta.

Muusikoiden.net-sivusto on Suomen suurin ei-kaupallinen musiikkiaiheinen sivusto (muusikoiden.net 2014, www) ja sivuilla käydään varsin aktiivista keskustelua kitaroihin ja kitaran soittamiseen liittyen. Osallistumalla näihin keskusteluihin, voin tuoda osaamistani esiin ja sitä kautta saada mainosta yritykselleni alan harrastajien keskuudessa. Yksinkertaisimmillaan voin vastata aloittelijoiden esittämiin kysymyksiin, osallistumatta kuitenkaan aktiivisesti keskusteluihin. Lisäksi keskusteluissa usein toistuvista aiheista voin saada ideoita itse tuottamaani sisältöön (Korpi 2010, 93).

4 Asiakaspalvelu

Opetustyö on ennen kaikkea asiakaspalvelutyötä, eli asiakkaiden toiveet on otettava huomioon, jos aikoo menestyä. Hämäläisen (1999, 37) mukaan jokaisella asiakkaalla on oma käsityksensä oikeasta asiakaspalvelusta. En voi siis palvella kaikkia asiakkaita samalla tavalla ja vaikka opetusmateriaali olisikin samaa, se miten asian opettaa vaihtelee jokaisen oppilaan kohdalla. Hämäläisen (1999, 37) mukaan jos asiakkaalta kysyy hänen toiveistaan, asiakas kyllä kuvailee toiveensa mielellään. Paras tapa on tietenkin olla puhelimella yhteydessä asiakkaisiin, sillä silloin vastauksen saaminen on varmaa, ja puhelu on huomattavasti henkilökohtaisempi yhteydenpitotapa, kuin sähköpostin lähettäminen. Lisäksi sähköpostikyselyyn vastaamiseen joutuu näkemään vaivaa, joten kynnyksen sellaiseen vastaamiseen saattaa olla liian suuri. Etenkin pienten oppilaiden ollessa kyseessä, on hyvä pitää yhteyttä vanhempiin ihan jo soittimen harjoittelun kannalta.

Hämäläinen (1999, 40) varoittaa liioittelusta ja takuun ylikorostamisesta. Minun ei siis pidä luvata jotain, mitä en pysty toteuttamaan, siis esimerkiksi poissaolojen korvausta. Pysin myös välttämään markkinoinnissani ylisanoja. Jos asiakas odottaa markkinoinnin perusteella liikoja palvelultani, hän tulee todennäköisesti pettymään. Jos taas tarjoan sellaista palvelua, johon minulla on realistiset mahdollisuudet, minun on mahdollista ylittää asiakkaan odotukset (Hämäläinen 1999, 42).

Kuvio 5 esittää Hämäläisen (1999, 31-32) listan huippupalvelijan ominaisuuksista. Lista pitää sisällään tärkeitä kohtia, joista jokaisen asiakaspalvelijan olisi mielestäni aika ajoin syytä muistuttaa itseään.

Halu toimia huippupalvelijana	Tähän liittyy usko omiin kykyihin, tarmokkuus ja innostuneisuus.
Luotettavuus	Luotettavuuteen kuuluu rehellisyys, vastuullisuus, tunnollisuus, maltillisuus ja kärsivällisyys, täsmällisyys, järjestelykyky, kuuntelutaito, yhteistyökyky ja siisteys.
Tietotaitoon pohjautuva osaaminen	Tietotaitoon pohjautuvaan osaamiseen sisältyy asiantuntemus, palvelun konkreettisuus, asiakkaiden erilaisuuden ja tarpeiden ymmärtäminen, uskottavuus ja sopeutuvuus.
Inhimillisuus	Inhimillinen asiakaspalvelija on myönteinen, empaattinen, ystävällinen, iloinen, kohtelias, vilpitön, avoin, tahdikas, luonnollinen, huomaavainen, sympaattinen. Aina huippupalvelijakaan ei kykene tähän – sekin on inhimillistä.
Aloitteellisuus	Aloitteellinen asiakaspalvelija on joustava, omatoiminen, huomiokykyinen ja anteeksi-pyyntönsä hallitseva. Näiden lisäksi luonnollista huippupalvelua edistävät sujuvakieli- syys, henkinen tasapaino ja hyvä fyysinen kunto.

Kuvio 4. Hämäläisen (1999, 31-32) huippupalvelijan ominaisuudet

Hämäläisen (1999, 42) mukaan palvelun laadun määrittää asiakas ja asiakkaan on koettava saavansa rahoilleen vastinetta. Sen lisäksi, että ydinpalveluni on vastattava asiakkaan odotuksia - eli minun on saatava asiakkaani oppimaan kitaransoittoa - voin Hämäläisen (1999, 73) mukaan tuoda lisäarvoa palvelutapahtumalle huolehtimalla siitä, että tarjoamani materiaali on huolellisesti tehty. Soitonopetuksessa tämä materiaali on nuottimateriaalia tai äänitteitä harjoiteltavista kappaleista. Asiakkaille lähetettävien laskujen on myös syytä olla selkeitä ja siistejä ulkoasultaan. Hämäläisen mukaan myös yhteystiedot on syytä kirjata heti kun saan ne tietooni, sillä tämä osoittaa asiakkailleni, että arvostan heitä. Soitonopetusta tarjotessani minun on hyvä kysyä asiakkailta heidän toiveistaan opetuksen suhteen ennen ensimmäistä tuntia, sillä tämäkin osoittaa että arvostan asiakkaitani. Lisäksi Hämäläinen sanoo, että asiakaspalvelijan olemuksen tulee olla moitteeton ja tämän lisäksi opetustilani on syytä olla siisti.

Tärkeintä itselleni opettaessani on se, että kohtelen oppilaitani niin kuin haluaisin itseäni kohdeltavan. Pyrin aina suhtautumaan oppilaisiini ilman ennakko-odotuksia. Ajattelen, että jokainen tunti on uusi alku, sillä voi olla, että yksinkertaisenkin kappaleen opetteluun saattaa kulua aloittelijalta viikkoja, ja jos en opettajana aidosti luota siihen, että oppilas tulee oppimaan kappaleen, en ole myöskään kykenevä kannustamaan oppilastani täydestä sydäimestäni. Kun suhtaudun opettamiseen tällä tavoin, pystyn itsekin iloitsemaan oppilaiden onnistumisista. Juuri oppilaideni onnistumiset ovat itselleni se suurin palkinto opetustyössä.

5 Pohdinta

Tavoitteenani oli kuvata kitarakouluni perustamisprosessia ja markkinoinnin suunnittelua. Onnistuin pääpiirteittäin kuvaamaan yritykseni perustamisen vaiheet. Tarkoitukseni ei ollut alun alkaenkaan kirjoittaa yrityksen perustamisopasta, joten työni alkuosa toimii hyvin lyhyenä perustamisprosessin kuvauksena. Onko tuosta yrityksen perustamista pohtiville hyötyä, se jää nähtäväksi. Kuvauksesta kuitenkin toivon mukaan välittyy se, että yrityksen perustaminen vaatii aikansa, mutta siitä ei pidä lannistua. Tätä haluaisinkin painottaa yrityksen perustamista pohtiville.

Markkinointiin perehtyessäni sain paljon sellaisia ideoita, joita en ilman tämän työn kirjoittamista olisi tullut ajatelleeksi. Työn edetessä aloin enemmän kiinnittämään yritysten markkinointiin aiempaa enemmän huomiota ja aloin aiempaa kriittisemmin katsomaan

nettisivuilla esiintyviä markkinointitekstejä ja pohtimaan sitä, minkälaisen kuvan ne yrityksestä antavat. Aloin myös miettimään sitä, minkälaisen kuvan haluan yrityksestäni välittää. Työ kirjoittaminen valoi myös uskoa siihen, että voin markkinoida yritystäni oman persoonani kautta ja se on jopa suotavaa, jos haluan erottua joukosta.

En ole vielä päässyt aloittamaan yritykseni täysipainoista markkinointia, sillä yritykseni julisteen tekeminen ja internetsivujen viimeistely ovat kesken. En siis vielä tässä vaiheessa osaa sanoa, toimivatko työssä pohtimani markkinointitapa käytännössä. Uskon kuitenkin siihen, että vaikka tämän hetkinen markkinointisuunnitelmani ei toimisi, keksin kyllä erilaisia keinoja, joilla houkutella asiakkaita. Olen nyt saanut ensikosketukseni markkinoinnin maailmaan ja oivaltanut, että markkinoinnin avulla voin tuoda omaa ammattitaitoani esiin.

Lähteet

Anttila, Mai; Iltanen, Kaarina 1993. Markkinointi. 5. uudistettu painos 2001. Helsinki: WSOY.

Finlex/Oikeusministeriö, 1997. Kirjanpitolaki. [Verkkoartikkeli] Helsinki: Edita Publishing Oy <<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>> (luettu 27.11.2014)

Halmeenmäki, Markku 2011. Markkinoinnin perusteet 5. Haaga-Helia. [PowerPoint-tiedosto]
<http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB8QFjAA&url=http%3A%2F%2Ftaikakaava.files.wordpress.com%2F2012%2F01%2Fmarkkinoinnin_perusteet_5_maha.ppt&ei=jOh1VKWTCeT7ygPxjYK4CQ&usg=AFQjCNH8kLR-R_fxtE-NixhJONyJn8-T3g&bvm=bv.80642063,d.bGQ&cad=rja> (luettu 22.11.2014)

Hämäläinen, Jukka 1999. Luonnollinen palvelu. Kohtelee asiakasta kuin itseäsi. Kuopio: Luma Oy.

Kinnunen, Teemu 2011a. Massatekele esittää olevansa täydellinen. [Verkkoartikkeli] <<http://www.internetmarkkinointi.fi/massatekele/>> (luettu 25.11.2014)

Kinnunen, Teemu 2011b. Mitä laittaisit etusivulle? [Verkkajulkaisu] <<http://www.internetmarkkinointi.fi/mita-laittaisit-etusivulle/>> (luettu 27.11.2014)

Kirjanpitoa.com, 2014a. Yhdenkertainen kirjanpito. [Verkkajulkaisu] <<http://www.kirjanpitoa.com/yhdenkertainen-kirjanpito>> (luettu 27.11.2014)

Kirjanpitoa.com, 2014b. Kahdenkertainen kirjanpito. [Verkkajulkaisu] <<http://www.kirjanpitoa.com/kahdenkertainen-kirjanpito>> (luettu 27.11.2014)

Korpi, Teemu 2010. Älä keskeytä mua! Markkinointi sosiaalisessa mediassa. Tampere: Werkkomerz.

Lehtonen, Jaakko; Pesonen, Hanna-Leena; Toskala, Antero 1999. Näkökulmia asiakaspalveluun ja markkinointiin. Jyväskylä: Jyväskylän Yliopistopaino.

Muusikoiden.net 2014. Taustaa [Verkkoartikkeli] <http://muusikoiden.net/extra/info.php> (luettu 26.11.2014)

Nolan, Catherine 2014. Värien käyttäminen tehokkaasti: Kuinka värit vaikuttavat käyttäjään. [Verkkajulkaisu] Microsoft. <<http://office.microsoft.com/fi-fi/frontpage-help/varien-kayttaminen-tehokkaasti-kuinka-varit-vaikuttavat-kayttajaan-HA001042937.aspx>> (luettu 18.11.2014)

Patentti- ja rekisterihallitus 2014. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus [Verkkoartikkeli] Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. <<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>> (luettu 22.11.2014)

Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. 2. uudistettu painos 2006. Kirjakas.

TE-Palvelut 2014. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. [Verkkajulkaisu] Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö.
<http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html> (luettu 22.11.2014)

Verohallinto, 2011. Ammatinharjoittaja. [Verkkajulkaisu] http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Sanasto/Ammatinharjoittaja%2813682%29

Yrittajat.fi 2014. Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja. Helsinki: Suomen Yrittäjät ry ja Suomen Yrittäjien Sypoint Oy [Verkkoartikkeli] <<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinoharjoittaja/>> (luettu 22.11.2014)

Liite 1. Tiedonhakuuunnitelma yritystä perustaessani

MA	TI	KE	TO	PE
-ALV -ENNAK- KOVERO	-PAP- RUT	-KIRJAN- PITO	-TILAT	-START- TIRAHHA OPISKELIJA

Liite 2. Uudenmaan työ- ja elinkeinotoimiston ohjeet koskien starttirahan hakemista Helsingissä



TE-palvelut
tjänster | services

Uudenmaan työ- ja elinkeinotoimisto

te-palvelut.fi

Starttiraha

Starttiraha on työ- ja elinkeinopalveluihin kuuluva työllistämistuki, jolla tuetaan uutta yrittäjää toiminnan alkuvaiheessa.

Tukea voi hakea työtön, työssä käyvä, opiskelija tai muu päätoimiseen ja jatkuvaan yritystoimintaan ryhtyvä. Starttirahaan ei kuitenkaan ole subjektiivista oikeutta, vaan kyseessä on harkinnanvarainen tuki, josta päättää TE-toimisto.

Starttirahaa haetaan 6 kk jaksoissa, jokaista erillisellä hakemuksella. Enimmäistukiaika on 12 - 18 kk. Starttirahan määrä (v. 2014) on

ensimmäiseltä 6 kk jaksolta pääsääntöisesti 35,93 € / pv eli n. **760 € / kk**

seuraavat jaksot 32,66 € / pv eli n. **690 € / kk**

Starttiraha on henkilökohtaista, veronalaista tuloa.

Myöntämisen ehtoja

- ✓ Hakijalla on riittävät valmiudet alalle: koulutus, työkokemus
- ✓ Riittävät valmiudet yrittäjäksi: yrittäjäkokemusta tai soveltuvaa yrittäjäkoulutusta
- ✓ Liiketoimintasuunnitelma on arvioitu kannattavaksi (esim. YritysHelsingissä)

Starttirahan esteitä

- × Yritystoiminta on aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty
- × Muu tulo, mm. palkka, opintotuki, vanhempainpäiväraha, eläkkeet
- × Verovelka tai ulosottovelka
- × Yritystoiminnasta saa heti kohtuullisen toimeentulon.

Kun haet starttirahaa:

- Älä rekisteröi yritystä vielä. Tutustu yritystoiminnan suunnitteluun: www.yrityssuomi.fi
- Tee alustava liiketoimintasuunnitelma, käytä oma.yrityssuomi.fi tai www.liiketoimintasuunnitelma.com
- Osallistu YritysHelsingin *Miten perustan yrityksen?* -infotilaisuuteen ja henkilökohtaiseen perustamisneuvontaan, ks. www.yrityshelsinki.fi
- Ota yhteyttä TE-toimiston asiantuntijaan, ks. kääntöpuoli.
- **Jätä starttirahahakemus sähköisesti TE-palvelujen [www-sivuilla](http://www.te-palvelut.fi).** Toimita liitteet asiantuntijan ohjeiden mukaisesti.
- Asiantuntijamme kutsuu Sinut henkilökohtaiseen haastatteluun.

Starttirahahakemuksen liitteiksi edellytetään kirjallisina dokumentteina:

- Liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma
- Verovelkatodistus, alle 3 kk vanha (www.vero.fi/verovelkatodistus)
- Lainalupaus rahoitustarpeita varten
- Sopimus mahdollisista toimitiloista
- Muut asiantuntijan pyytämät liitteet

Päätöksen saaminen

- Päätöksen starttirahasta saat 1 - 4 viikon kuluessa hakemuksen ja kaikkien pyydettyjen liitteiden jättämisestä.
- Hakemuksesi käsittelyä nopeuttaa YritysHelsingin selvitys yrityksesi kannattavuuden edellytyksistä.