

Satu Komulainen

## Liiketoimintasuunnitelma pienelle kainuulaiselle tilitoimistoyritykselle



Tradenomi / Liiketalous

Syksy 2015



KAJAANIN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## TIIVISTELMÄ

**Tekijä(t):** Komulainen Satu

**Työn nimi:** Liiketoimintasuunnitelma pienelle kainuulaiselle tilitoimistoyritykselle

**Tutkintonimike:** Tradenomi

**Asiasanat:** liiketoimintasuunnitelma, kannattavuus

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma kuvitteelliselle pienelle kainuulaiselle tilitoimistoyritykselle. Tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma, millä pystyisi hakemaan mahdollista rahoitusta. Yrityksen päätoimialueena toimii Suomussalmi ja asiakkaina ovat pienet ja keski-suuret yritykset. Opinnäytetyö lähti omasta ajatuksesta.

Opinnäytetyö on toiminnallinen opinnäytetyö joka koostuu teoriapohjasta, liiketoimintasuunnitelmasta ja kannattavuuslaskelmista. Opinnäytetyössä arvioitiin kannattavan liiketoiminnan aloittamista tilitoimistoalalla. Kannattavuuslaskelmista löytyy yrityksen mahdolliset menot ja tulot. Kannattavuuslaskelmat perustuvat internetistä hankittuihin tietoihin ja haastatteluihin. Liiketoimintasuunnitelmassa käytettiin Kajaanin ammattikorkeakoulun valmista liiketoimintasuunnitelmapohjaa.

Tavoitteeseen päästiin ja loppupäätelmänä on, että tilitoimistoyrityksen perustaminen olisi laskelmieni perusteella kannattavaa. Kunnollinen perehtyminen kirjallisuuteen ja muihin lähteisiin auttoi opinnäytetyön tekemisessä. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen osoitti, että yrityksen perustaminen on vaikeampaa kuin luulin. Suurimpana haasteena tilitoimiston perustamisessa on asiakkaiden hankinta.

## ABSTRACT

**Author(s):** Komulainen Satu

**Title of the Publication:** Business Plan for a Small Accounting Company

**Degree Title:** Bachelor of Business Administration

**Keywords:** business plan, profitability

The purpose of this thesis was to prepare a workable business plan for an imaginary and small accounting company in Kainuu. The company is planning to start business in Suomussalmi. The aim was that with the business plan it would start business and ask financing. The company's customers are small and medium-sized companies. The preparation of a business plan for the thesis was the author's own idea.

The thesis was an activity-based thesis, which consists of theory, business plan and profitability calculations. The thesis estimated the operability and profitability of the business activity. The profitability calculations include all possible expenses and incomes. The business plan was written according to the ready-made plan base of Kajaani University of Applied Sciences.

The goal of the thesis was achieved and the final conclusion was that the establishment of an accounting company would be profitable as per the calculations. A proper study of literature and other sources helped to write the thesis. The business plan showed that founding a company is more difficult than expected. The greatest challenge is to find customers.

1. JOHDANTO.....	1
2. YRITYKSEN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU .....	3
2.1 Liikeidea .....	4
2.2 Liiketoimintasuunnitelma .....	5
2.3 SWOT - analyysi .....	8
2.4 Markkinointi .....	8
2.5 Rahoitus .....	9
2.5.1 Starttiraha.....	10
2.5.2 Naisyrittäjälaina.....	11
2.6 Yritysmuodot .....	12
2.6.1 Toiminimi.....	13
2.6.2 Avoin yhtiö.....	14
2.6.3 Osakeyhtiö .....	15
3. KANNATTAVUUS .....	17
3.1 Kannattavuuden mittarit .....	18
3.1.1 Liiketulos .....	19
3.1.2 Nettotulos .....	19
3.1.3 Myyntikateprosentti (gross margin ratio) .....	20
3.1.4 Käyttökateprosentti (earnings before interest, taxes and amortization, EBITDA-%) .....	21
3.1.5 Voittoprosentti (net profit margin ratio ) .....	21
3.1.6 Sijoitetun pääoman tuotto.....	22
3.1.7 Katetuottolaskenta .....	22
3.2 Tuottavuus .....	23
3.3 Kannattavuuden parantaminen .....	23
4. LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TILITOIMISTO YRITYKSELLE .....	25

4.1 Liikeidea .....	26
4.2 Asiakkaat ja markkinat .....	26
4.3 Tuotteet ja palvelut sekä kilpailu.....	28
4.4 Kannattavuus ja rahoitus.....	29
5. POHDINTA.....	31
LÄHTEET .....	34
LIITTEET .....	37

## 1. JOHDANTO

Opinnäytetyöni tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma, jolla voi hakea mahdollista rahoitusta yritystoiminnan perustamista varten. Opinnäytetyön tutkimusongelmana oli, miten toimintansa aloittava tilitoimistoyritys voisi toimia kannattavasti Kainuussa lyhyellä ja pitkällä aikajänteellä.

Opinnäytetyötyölläni ei ole varsinaista toimeksiantajaa, koska aihe on oma keksimäni. Opinnäytetyön aihe on ajankohtainen minulle, koska olen mahdollisesti tulevaisuudessa perustamassa omaa pientä tilitoimistoyritystä. Tämä opinnäytetyö tukee yrityksen perustamista. Opinnäytetyön aihe antaa minulle uusia näkökulmia yrityksen perustamiseen sekä tietoa yrittämisestä ja siitä, onko oman yrityksen perustaminen juuri sitä mitä minä haluan tulevaisuudeltani.

Ajatus oman yrityksen perustamisesta lähti siitä, kun Kainuun alueella on heikosti avoimia laskentatoimen työtehtäviä ja tavoitteenani on kuitenkin päästä tekemään koulutusta vastaavaa työtä. En ole heti valmistumiseni jälkeen perustamassa yritystä, vaan tarkoituksenani on hankkia kokemusta tilitoimiston töistä. Työskenteleminen tilitoimistossa kehittäisi minua itseäni, jonka jälkeen olisin mahdollisesti valmis perustamaan oman yrityksen.

Opinnäytetyössäni tein liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelmia pienelle tilitoimistoyritykselle. Liiketoimintasuunnitelmassa käytin Kajaanin ammattikorkeakoulun liiketoimintasuunnitelman pohjaa. Kannattavuuslaskelmia varten tein hinnastoja, joiden mukaan pystyin arviomaan kuinka monta asiakasta yrityksen tarvitsee. Laskelmieni mukaan tilitoimistoyritykseni tarvitsisi noin 20 - 30 asiakasyritystä, riippuen asiakasyrityksen koosta. Laskelmieni mukaan 20 -30 asiakasyritystä riittää kattamaan yrityksen menot ja yritys tuottaa voittoa. Asiakasmäärän sain tekemästani hinnastosta, joka on opinnäytetyön liitteenä (liite 2)

Kannattavuuslaskelmia varten haastattelin yrittäjä ystäviäni, siitä kuinka paljon heidän kirjanpitäjänsä laskuttaa heitä. Haastattelujen lisäksi hankin hintatietoja ja tietoja menoista internetistä. Liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelmat

ovat opinnäytetyöni liitteenä. Opinnäytetyön teoriaosuuden pohjana käytin liiketoimintasuunnitelmaa, mutta painopiste työssäni oli kannattavuudessa.

Opinnäytetyö onnistui hyvin ja tavoitteet saavutettiin. Lopputulokseksi saatiin, että pienen tilitoimiston perustaminen Suomussalmelle olisi kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen onnistui hyvin ja sillä pystyisi hakemaan mahdollista rahoitusta yrityksen perustamista varten.

Opinnäytetyö etenee siten, että luvussa kaksi käsittelen liiketoimintasuunnitelmaa ja sen eri osa-alueita: liikeideaa, SWOT-analyysia, markkinointia, rahoitusta ja yritysmuotoja. Luvussa kolme perehdyn kannattavuuteen ja sen mittareihin. Kannattavuus on omassa luvussaan, koska se on opinnäytetyöni tutkimusongelma. Luvussa neljä käsittelen liiketoimintasuunnitelmaa, jonka olen tehnyt pienelle tilitoimistoyritykselle. Luvussa viisi on opinnäytetyöprosessin pohdinta ja arviointi.

## 2. YRITYKSEN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Opinnäytetyöni teoriaosuus koostuu liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueista: liikeideasta, rahoituksesta, yritysmuodoista sekä kannattavuuden laskemisesta. Tässä kappaleessa käydään läpi liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, SWOT-analyysi, rahoitus ja yritysmuodot. Kannattavuutta käsitellään omassa kappaleessaan, koska opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma kannattavalle tilitoimistoyritykselle. Liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelmat ovat opinnäytetyöni liitteenä.

Pariisilainen pankkiiri ja kirjailija Richard Cantillon määritteli jo 1700-luvun alkupuolella yrittäjän ihmiseksi, joka ostaa tuotantovälineitä, yhdistelee niitä ja sitten myy ne johonkin hintaan. Tuo satoja vuosia vanha määritelmä pitää paikkansa edelleen. Nykysuomen sanakirja määrittelee yrittäjän henkilöksi, joka pääammatikseen hoitaa omaa taloudellista yritystä tai harjoittaa itsenäistä ammattia. Yritykset ovat elinehto toimivalle yhteiskunnalle. Suurin osa yrityksistä Suomessa on pieniä tai keskikokoisia yrityksiä eli pk-yrityksiä. Pienet ja erikoistuneet yritykset lisääntyvät, ja yritysten koot samalla pienenevät. (Viitala & Jylhä 2002, 9.)

Yrityksen perustamisen lähtökohtana on halu ja into yrittäjyyteen, kun havaitaan mahdollisuus, johon voi tarttua. Yrityksen aloittaminen perustuu hyvään suunnitelmaan, missä tulee ilmi tavat, joilla yritys haluaa menestyä ja ansaita toimialallaan. Ennen yrityksen perustamista tulee miettiä omaa liikeideaa vielä kerran, ennen kuin edetään yrityksen perustamisen käytännön toimiin. ( Yrityksen perustamisopas - Käytännön perustamistoimet 2012, 12. )

Uuden yrittäjän ei kannata pohtia ongelmia ja vaikeuksia yksin, vaan Suomesta löytyy useita paikkoja, mistä apua löytyy. Yritys-Suomi -palvelut ovat työ- ja elinkeinoministeriön hallinnoimia tahoja, mistä voi hakea apua puhelimitse ja verkkopalvelusta. Yritys-Suomen palvelut ovat maksuttomia. Seudulliset yrityspalvelut, mikä toimii työ- ja elinkeinohallinnon alaisena on yhteinen nimike paikallisesti yri-



tysneuvontaa tuottaville tahoille. Seudullisia yrityspalveluja tarjoavat muun muassa ELY-keskus, Finnvera, kunnalliset elinkeinotoimet, ProAgria Keskus sekä TE-toimistot. (Yrityksen perustamisopas - Käytännön perustamistoimet 2012, 15.)

## 2.1 Liikeidea

Idea yrittämisestä voi syntyä pitkän pohdinnan ja tutkimuksien kautta, mutta myös aivan yhtä hyvin idea yrittämisestä voi tulla onnella tai yhdestä hyvästä ajatuksesta, mitä uskalletaan lähteä jalostamaan. Usein tuleva yrittäjä huomaa niin sanotun markkinaraon, johon hänen yrityksensä mahtuisi. Yrittäminen perustuu omaan osaamiseen tai tuotteeseen. Yritystoiminta voi perustua myös jo olemassa olevaan oivallukseen, kun huomataan, että kysyntää on enempi kuin tarjontaa. (Viitala & Jylhä 2013, 39.)

Vuonna 1976 Richard Norman tiivisti liikeidea ajatuksen kolmeen peruselementtiin, jotka muodostavat klassisen liikeidea käsitteen. Klassinen liikeidea perustuu kolmeen kysymyssanaan: kenelle, mitä ja miten. Kenelle-kysymys perustuu asiakasnäkökulmaan, ja kysymys vastaa siihen kenelle halutaan myydä. Mitä-kysymys vastaa, mitä tuotteita tai palveluita myydään. Miten-kysymyksellä vastataan siihen, miten yritys toimii, esimerkiksi miten palvellaan sekä huolehditaan henkilökunnasta ja sen osaamisesta. Myöhemmin klassinen liikeidea -käsitykseen on lisätty neljäs elementti, imago. Imago-kysymys pohtii, millä asiakkaat saadaan ostamaan. (Viitala ym. 2013, 42.)

Liikeidea voidaan jakaa kolmeen osaan markkinat, tuotteet ja palvelut sekä tapat toimia. Näitä kolmea asiaa tulisi miettiä ennen yrityksen perustamista. Kaikki kolme osa-aluetta ovat sidoksissa toisiinsa. Tuotteella tai palvelulla täytyy olla markkinat, jotta asiakkaita on tarpeeksi ja yrityksellä tulee olla voimavaroja, että se pystyy tuottamaan tuotteita tai palveluja. (Yrityksen perustamisopas - Käytännön perustamistoimet 2012, 13.)

Yrittäminen voi perustua muun muassa tuoteideaan, valmistusideaan, markkinaideaan, palveluideaan tai taitoideaan. Viimeaikoina on perustettu paljon yrityksiä, jotka ovat niin sanottuja outsourcing eli ulkoistamiskehityksen mukana tuomia yrityksiä. Näillä tarkoitetaan yrityksiä, jotka hoitavat osan toisten yritysten ulkoistamia töitä, kuten vartiointia, siivousta tai ruokalapalveluita. Suuret yritykset pilkkovat eri osa-alueita toiminnastaan. Yritykset ulkoistavat osan toiminnastaan ja tilaavat aikaisemmin itse tehdyt työt toiselta yritykseltä.

Tuoteidealla tarkoitetaan ideaa, mikä perustuu keksintöön tai jo olemassa olevan tuotteen parannukseen, jolloin tuotteesta syntyy uudella idealla ainutlaatuinen. Valmistusidea pohjautuu parannukseen tuotteiden valmistuksessa eli tuote valmistuu nopeammin tai joustavamman kuin aikaisemmin. Uudella valmistusmenetelmällä tuotantokustannuksia saadaan alhaisemmiksi, millä saadaan hintaetu kilpailijoihin nähden. Taitoidea perustuu yrittäjän omaan taitoon, mikä on hankittu työn, harrastusten tai koulun kautta. Taitoidean lähtökohtana on ainutlaatuisuus ja yrittäjän henkilökohtainen kiinnostus. ( Viitala ym. 2002, 18.)

## 2.2 Liiketoimintasuunnitelma

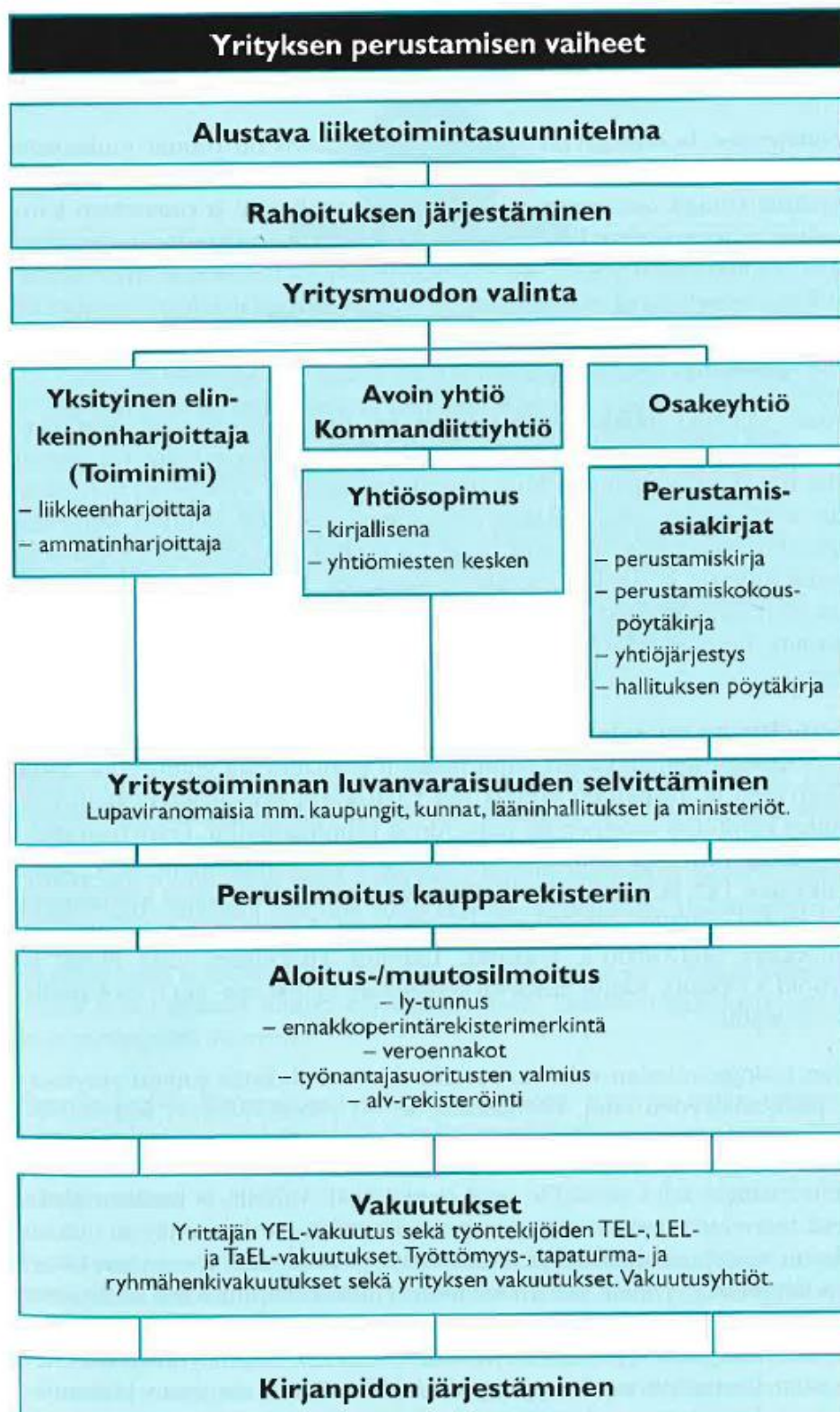
Liiketoimintasuunnitelma on avain yritystä perustaessa. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan liikeidea ja liiketoimintamalli sekä yrityksen päämääriä ja tavoitteita. Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä varsinkin niille yritykselle, jotka tarvitsevat rahoitusta ulkopuoliselta, kuten pankista. Rahoittajat ja starttirahaa myöntävät tahot haluavat kirjallisen liiketoimintasuunnitelman, jonka perusteella he voivat myöntää rahoitusta tulevalle yritykselle. (Viitala ym. 2013, 50.)

Liiketoimintasuunnitelma on vain omaa yritystäsi varten, joten liiketoimintasuunnitelman tekemiseen kannattaa varata reilusti aikaa ja täytyy muistaa, että siihen kannattaa panostaa. Liiketoimintasuunnitelmasta tulisi vähintään löytyä seuraavat

asiat yrityksen lähtötilanne, markkinat ja kilpailutilanne, yrityksen tavoitteet ja strategiat, yrityksen toimintojen järjestelyt, taloudelliset laskelmat sekä tulevaisuuden riskien ja mahdollisuuksien arviointi. Liiketoimintasuunnitelma ei ole kuvaus liikeideasta, vaan se on suunnitelma siihen, miten se aiotaan toteuttaa käytännössä. (Ilmoniemieni, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 51.)

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on osoittaa, että yrityksen palvelu tai tuote on myyntikelpoinen ja ajatus palvelusta tai tuotteesta on viety loppuun asti. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä tuleva yrittäjä joutuu miettimään mitä asiakkaat haluavat, mitä heiltä vielä puuttuu, mihin he ovat jo tyytyväisiä, missä olisi vielä parannettavaa ja tärkein yrityksen kannalta oleva asia, mitä asiakkaat olisivat valmiita maksamaan palvelusta tai tuotteesta. Liiketoimintasuunnitelmassa esitetään yrityksen kannattavuus, onko tuloja tarpeeksi suhteessa menoihin. Hyvin tehdyssä liiketoimintasuunnitelmassa näkyy, onko tuottava elin ydintuote vai ydintuotetta tukevat palvelut. Liiketoimintasuunnitelman ollessa valmis yrittäjä näkee, onko hänen kannattavaa lähteä yrittämään. ( Viitala ym. 2013, 50.)

Alla olevasta kuvasta nähdään yrityksen perustamisvaiheet pääpiirteittäin. Yrityksen toimialasta riippuen kaikki kohdat eivät ole niin oleellisia kaikille yrityksille.



Kuvio 1. Yrityksen perustamisen vaiheet. ( Viitala ym. 2013, 58.)

### 2.3 SWOT - analyysi

SWOT-lyhenne tulee englannin kielen sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhkat). SWOT-analyysi soveltuu yrityksen kehittämiseen ja jo olemassa olevien voimavarojen arviointiin ja mahdollisiin kehitys toimenpiteisiin. SWOT-analyysin tarkoituksena on määrittää yrityksen heikkoudet ja kehittää niistä mahdollisuuksia sekä havainnoida mahdolliset ulkopuoliset uhkatekijät, jotta ne voidaan minimoida. (Viitala ym. 2013, 49.)

SWOT-analyysilla voidaan tarkastella yrityksen sisäisiä sekä ulkoisia tekijöitä. Arvioitavat asiat voidaan jakaa ulkopuolisiin eli ympäristövaikutuksiin ja yrityksen sisäisiin asioihin. Mahdollisuudet ja uhat luetellaan ympäristövaikutuksiin ja vahvuudet ja heikkoudet sisäisiin asioihin. (Viitala ym. 2013, 50.)

### 2.4 Markkinointi

Juha Wikström määrittelee kirjassaan "Markkinoinnin käsikirja yrittäjille" kaiken muun markkinoinniksi, paitsi taloushallinnon. Markkinoinniksi voidaan yhtä hyvin luetella niin yrityksen ilme, mainonta, viestintä, palvelu kuin myyntikin. (Wikström 2013, 47.)

Markkinoinnin tulisi olla muutakin kuin pelkkää tuotteiden tai palveluiden myyntiä, vaikka perinteisesti markkinointia pidetäänkin juuri tällaisena. Markkinoinnin tulisi olla yrityksessä ajattelu- ja toimintatapa. Markkinointia tehdessä tulee miettiä, onko ostaja yritys vai yksityishenkilö. Kun yritys myy yritykselle kyse on silloin niin sanotusta b-to-b -markkinoinnista (business-to-business). B-to-c – markkinoinnista puhutaan silloin, kun ostajana on yksilö ja myyjänä yritys (business-to-consumer). Eri markkinoilla markkinointitavat muuttuvat. Kuluttajamarkkinoilla mai-

nonnalla ja brändillä on suuri merkitys markkinoinnissa, kun halutaan saada suuren ihmismäärän huomio. Yrityksen markkinoissa yritykselle myyjän henkilökohtaisen markkinoinnin vaikutus kasvaa. (Viitala ym. 2013, 77.)

Markkinointi voidaan jakaa useaan eri muotoon. Markkinoinnin muoto riippuu yrityksestä ja sen asiakkaista sekä myytävistä tuotteista ja palveluista. Markkinointimuotoja ovat muun muassa yksilö- tai täsmämarkkinointi, mielikuvamarkkinointi ja suhdemarkkinointi sekä palvelujen markkinointi, kanta-asiakasmarkkinointi, elämysmarkkinointi ja digitaalinen markkinointi. Markkinointi on yrittämisen osa-alue, mihin trendit vaikuttavat hyvin nopeasti. Tällä hetkellä digitaalinen markkinointi nostaa päätään kokoajan kehittyvässä teknologian maailmassa. ( Viitala ym. 2013, 107 – 109.)

## 2.5 Rahoitus

Rahoitusta mietittäessä vaihtoehtoja on monenlaisia. Yrityksen toimialasta ja tarpeesta riippuen yrittäjä voi hakea yhtä tai useampaa lainaa. Työssä perehdytään tarkemmin starttirahaan, koska se koskee kuvitteellista yritystäni perustamisvaiheessa eniten. Opinnäytetyössä käsitellään myös naisyrittäjälainaa, koska minulla naisyrittäjänä on mahdollisuus hakea sitä.

On suositeltavaa hankkia rahoitusta useammasta eri paikasta. Rahoitus koostuu usein omasta pääomasta sekä vieraasta pääomasta. Vieras pääoma voi olla esimerkiksi pankin myöntämä laina tai Finnveralta haettu rahoitus. Finnveralta voi hakea muun muassa naisyrittäjäyysrahoitusta, pienlainaa, yrittäjälainaa sekä pien-takausta. Yrittäjä voi hakea Finnveralta useampaa eri rahoitusmuotoa yhtaikaa. (Yrityksen perustajan opas- silta yrittäjyyteen 2006,105 – 111.)

Suomessa on valtionerityisrahoituslaitoksia, mistä aloittelevat yritykset voivat hakea avustuksia ja lainoja. Valtionerityisrahoituslaitoksiin kuuluvat Finnvera Oyj,

Suomenteollisuus sijoitus Oy, Sitra sekä TEKES- teknologian ja innovaation kehittämiskeskus. ( Yrittäjät, vieraspääoma, 2015.)

EU voi myöntää erilaisia tukia jo olemassa oleville tai aloittaville yrityksille. Tuen saamiseen ja määrään vaikuttavat useat tekijät. Suomessa EU:n myöntämiä tukia saa yrityksen toimipaikan perusteella. TE-keskukselta on mahdollista hakea erilaisia tukia, kuten investointi- tai kehitystukea. (Yrityksen perustajan opas- silta yrittäjyyteen 2006, 126 – 129.)

### 2.5.1 Starttiraha

Starttiraha on tarkoitettu juuri toimintansa aloittaneille tai aloittamassa oleville yrityksille. Starttirahan tarkoituksena on taata yrittäjälle toimeentulo ennen kuin yritys alkaa pyörimään kunnolla. Starttirahan myöntää työministeriö. Starttiraha ei estä yrittäjää hakemasta rahoitusta myös muualta. Starttirahan saamiseksi yrittäjällä on oltava kaupallinen koulutus tai yrittäjäkursseja käyty. (Yrityksen perustamisopas- Käytännön perustamistoimet 2012, 185.)

Starttirahaa haetaan siitä työ- ja elinkeinotoimistosta, jossa hakija on työttömänä työnhakijana tai henkilöasiakkaana. Starttirahan tarkoituksena on turvata aloittavan yrittäjän toimeentulo yrityksen käynnistämävaiheen ajaksi. Starttirahaa voidaan myöntää työttömälle työnhakijalle, opiskelusta, tai palkkatyöstä yrittäjiksi siirtäville henkilöille tietyin ehdoin. Ehtoina starttirahalle on muun muassa kokemus yritystoiminnasta, mahdollisuus kannattavaan toimintaan, toimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuki on keretty myöntää, yritystoiminta ei käynnistyisi mahdollisesti ilman tukea tai hakijalla arvioidaan olevan riittävät edellytykset yritystoiminnan perustamiseen. (Yrityksen perustamisopas- Käytännön perustamistoimet 2012, 185.)

Starttirahaa myönnetään enintään 18 kuukauden ajaksi, kolmessa osassa. Ensimmäinen starttirahapäätös tehdään enintään kuuden kuukauden ajaksi, jonka jälkeen starttirahaa voidaan myöntää harkinnanvaraisesti vielä kaksi kertaa kuuden kuukauden erissä. Jatkohakemus starttirahaa varten on haettava aina jo voimassa olevan starttirahakauden aikana. Starttirahaa maksetaan niiltä päiviltä, jolloin yrittäjä on työllistänyt itsensä omassa yrityksessään, mutta kuitenkin enintään viideltä päivältä viikossa. Samassa yrityksessä voi useampi henkilö hakea starttirahaa, mutta jokaisella starttirahaa hakevalla henkilöllä tulee olla määräämisvalta yrityksessä. (Yrityksen perustamisopas- Käytännön perustamistoimet 2012, 186 - 187.)

Starttiraha on vuonna 2015 32,80 euroa päivältä. Starttirahaan on mahdollista saada korotusta, mikä on enintään 60 % perustuesta. Lisäosasta päättää paikallinen TE-toimisto. Harkinnan varaiseen perustuen korotukseen vaikuttaa muun muassa kilpailutilanne sekä uuden yritystoiminnan tarve kyseessä olevalla paikkakunnalla. (TE-palvelut, starttiraha, 2015.)

### 2.5.2 Naisyrittäjälaina

Naisyrittäjälaina on tarkoitettu naisvaltaisille yrityksille, joissa on naisjohtaja ja osakkaiden enemmistö on naisia. Naisyrittäjälainaa voi hakea jo olemassa olevalle tai aloittavalle yritykselle, joka työllistää enintään viisi henkilöä. Pienyrittäjälaina on tarkoitettu yrityksille, jotka työllistävät yrittäjän itsensä lisäksi enintään viisi henkilöä. Henkilöyrityksissä yhtiömiehet vastaavat lainasta henkilökohtaisesti ja osakeyhtiössä osakkaat antavat yleistakauksen, jonka yhteismäärä on enintään lainan määrä. ( Yrityksenperustamisopas 2012, 175.)

Yritys voi saada naisyrittäjä lainan vain kerran. Naisyrittäjälainan määrä on 3360 - 33 600 euroa ja maksuaika on viisi vuotta, joista ensimmäinen vuosi on lyhennysvapaa. Lainaa voidaan täydentää työ- ja elinkeinoministeriön myöntämällä startti-



rahalla ja muilla mahdollisilla lainoilla ja tuilla. Laina on tarkoitettu yritykseen liittyviin investointeihin, käyttöpääoman tarpeisiin, yrityksen perustamiseen ja aloittamiskuluihin, yrityksen laajentamiseen sekä yrityksen ja henkilökunnan kehittämiseen. (Yrittäjät, yrittäjälainat, 2015.)

## 2.6 Yritysmuodot

Yritysmuodot jaetaan henkilöyrityksiin ja pääomayrityksiin. Suomessa on viisi yleistä yritysmuotoa: yksityinen elinkeinonharjoittaminen eli toiminimi, avoinyhtiö, osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö sekä osuuskunta. Yrittäjä voi valita mieleisensä yritysmuodon, mutta muoto kannattaa miettiä tarkoin.

Yrityksenmuoto vaikuttaa useisiin eri seikkoihin kuten vastuisiin ja velvoitteisiin, riskeihin, toiminnan joustavuuteen, pääoman tarpeeseen, verotukseen, perustamisasiakirjoihin, yrityksen jatkuvuuteen ja laajenemismahdollisuuksiin, rekisteröintiin sekä perustajien lukumäärään. (Yrityksen perustajanopas- silta yrittäjyyteen 2006, 170.)

Perustajien lukumäärä vaikuttaa yritysmuodon valitsemiseen. Perustajia ollessa vain yksi helpoin vaihtoehto on yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi. Henkilöyhtiöt, jotka vaativat vähintään kaksi yhtiömiestä ovat avoinyhtiö ja kommandiittiyhtiö. Kun perustajia on enemmän, järkevin muoto on yleensä osakeyhtiö tai joissakin tapauksissa osuuskunta. (Yrityksen perustajan opas 2006, 170.)

Yrityksen pääomantarve vaikuttaa myös yritysmuodon valintaan sekä toiminnan laajuuteen. Jos pääomantarve on pieni, voi yhtiömuoto olla yksityinen elinkeinonharjoittaja ja paljon pääomaa tarvitsevalle suositeltava yritysmuoto on osakeyhtiö. Yritysmuoto vaikuttaa vastuun jakoon yrityksessä. Henkilöyhtiöissä yrittäjät ovat henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen toiminnasta ja sen tuotoista sekä veloista.

Pääomayrityksissä osakkaat ovat vastuussa yrityksestä vain sen verran, mitä he ovat siihen pääomaa sijoittaneet.

Voitonjako ja tappion kattaminen riippuvat yritysmuodosta. Avoimessa yhtiössä voitot jaetaan tasan yhtiömiesten kesken, jollei muuta ole sovittu. Kommandiittiyhtiössä maksetaan korko yhtiömiehille tilikauden alussa olleen panostuksen mukaan, jonka jälkeen loppu voitto jaetaan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken tasan. Kommandiittiyhtiössä tappiot jaetaan tasan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken. Osakeyhtiön voitto jaetaan maksamalla osakkaiden osakkeille osinkoa. Yksityisessä toiminimessä yrittäjä saa voitot itsensä käyttöön kokonaan, mutta yrittäjä on myös henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen tappiosta. (Siikavuo 2003, 35.)

### 2.6.1 Toiminimi

Yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi on helpoin tapa perustaa yritys, sillä se ei vaadi erillisiä perustamismuodollisuuksia. Yksityisenä elinkeinoharjoittaja voi toimia luonnollinen henkilö, jonka asuinpaikka on Euroopan talousalueella. Toiminimen ainoa toimielin on yrittäjä itse, eikä yhtiökokouksia tarvitse pitää. Pääoman määrälle ei ole minimimäärää, vaan yrittäjä sijoittaa toimintaansa sen verran pääomaa kuin tarvitsee. Yrityksen edustamisen hoitaa yrittäjä itse ja samalla vain yrittäjällä on nimenkirjoitusoikeus. (Yrityksen perustajan opas, 2006 189 – 190.)

Elinkeinoharjoittajat joiden liikevaihto vuonna 2015 on korkeintaan 8 500 euroa tilikaudella, eivät ole arvonlisäverovelvollisia. Vuoden 2016 alusta lähtien arvonlisäverovelvollisuus alkaa, kun tilikauden liikevaihto on yli 10 000 euroa. Vuonna 2015 tilikauden liikevaihdon ollessa 8 500 - 22 500 euroa ovat elinkeinoharjoittajat oikeutettuja huojennettuun arvonlisäverotukseen. Vuodesta 2016 lähtien huojennetun arvonlisäveron raja nousee 30 000 euroon. (Verohallinto, arvonlisävero, 2015.)

Elinkeinoharjoittaja voi olla liikkeenharjoittaja tai ammatinharjoittaja, jotka molemmat työskentelevät itsenäisesti omaan lukuunsa. Liikkeenharjoittajan ja ammatinharjoittajan yleisenä erona on se, että liikkeenharjoittaja palkkaa enemmän vierasta työvoimaa, ja tämän pääomasijoitukset ovat riskialttiimpia kuin ammatinharjoittajan. Toiminimen perustaminen ei vaadi minkäänlaista perustamisasiakirjaa eikä erillisiä kirjallisia sopimuksia toiminnan aloittamista varten. ( Yrityksen perustajan opas 2006, 189.)

Toiminimen yksinoikeus saadaan rekisteröimällä toiminimi perustamisilmoituksella (Y3-lomake) kaupparekisteriin, jolloin se yksilöi myös yrityksen erottumaan muista yrityksistä. Nimestä täytyy tulla ilmi yrityksenmuoto. Yksityinen elinkeinoharjoittaja voi käyttää sanoja Tmi tai Toiminimi, jolloin sen yritysmuoto tulee ilmi. Tmi tai toiminimi ei ole pakollinen yrityksen nimessä. ( Yrityksen perustajan opas-silta yrittäjyyteen 2006, 211- 212.)

Yksityisellä elinkeinoharjoittajalla on ilmoitusvelvollisuus kaupparekisteriin, jos hän harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, työllistää muita henkilöitä kuin puolisonsa tai alaikäisen lapsensa tai elinkeinon harjoittamista varten on hankittu pysyvä toimipaikka. Yksityinen elinkeinoharjoittaja on itse vastuussa ilmoitusvelvollisuudestaan.(Yrittäjät, elinkeinoharjoittaja, 2015.)

### 2.6.2 Avoin yhtiö

Avoinyhtiö eli Ay on vähintään kahden luonnollisen henkilön tai yhteisön perustama elinkeinoharjoittava yritys. Avoinyhtiö perustetaan kirjallisella tai suullisella yhtiösopimuksella elinkeinoharjoittamisesta. Avoimen yhtiön tulee tehdä kirjallinen perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Avoimen yhtiön yhtiösopimuksella ei ole laissa määrättyä vähimmäissisältöä, vaan se voidaan katsoa tapauskohtaisesti. ( Yrityksen perustajan opas-silta yrittäjyyteen 2006, 190 – 191.)

Avoinyhtiö on aina ilmoitusvelvollinen, ja ilmoitus kaupparekisteriin tulee tehdä ennen elinkeinotoiminnan aloittamista. Ilmoitusvelvollisuudesta vastaavat yhtiömiehet tai heidän valtuuttamansa henkilöt. Avoimessa yhtiössä rahapanos ei ole pakollinen, vaan pääomana riittää työpanos. (Yrittäjät, Avoin yhtiö, 2015.)

Avoimessa yhtiössä voi olla toimitusjohtaja, hallitus sekä yhtiömiesten kokous, mutta toimielimet eivät ole pakollisia. Jos yhtiö valitsee toimitusjohtajan, tulee yhtiön ilmoittaa toimitusjohtaja kaupparekisteriin. Yritystä edustaessa jokaisella yhtiömiehellä on oikeus edustamiseen sekä nimenkirjoitusoikeus yhtiötoimialaan liittyvissä asioissa. Edustamista ja nimenkirjoitusoikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa yhtiömiesten sopimuksella. (Yrityssuomi, avoin yhtiö, 2015.)

### 2.6.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustaminen vaatii enemmän paperitöitä kuin muiden yritysmuotojen perustaminen, mutta osakeyhtiö voi harjoittaa suurtakin liiketoimintaa. Osakeyhtiötä perustaessa tulee pitää perustamiskokous, jossa tehdään osakasluettelo yhtiön osakkeista ja aakkosellinen luettelo osakasluettelo. Luetteloista tulee ilmi kaikki osakkeiden omistajat ja heidän osakeosuudet.

Osakeyhtiön asioista päättävät osakkeenomistajat yhtiökokouksessa. Osakkeenomistajilla on yksi ääni per osake, jollei toisin ole määrätty. Yhtiökokous on pidettävä säännöllisin väliajoin. Varsinainen yhtiökokous pidetään viimeistään kuuden kuukauden päästä tilikauden päättymisestä, jolloin päätetään muun muassa tilinpäätöksen vahvistamisesta, voiton jakamisesta sekä tilintarkastajan valinnasta. Yhtiökokous valitsee osakeyhtiön hallituksen, joka huolehtii yhtiön hallinnosta ja valitsee toimitusjohtajan.

Osakeyhtiö on Suomen suosituin yritysmuoto ja noin puolet Suomen yrityksistä on yritysmuodoltaan osayhtiötä. Osakeyhtiötä perustaessa jäseniä voi olla yksi tai

useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Osakeyhtiöt jaetaan julkisiin ja yksityisiin osakeyhtiöihin. Yksityisessä osakeyhtiössä (Oy) tulee osakepääoman olla vähintään 2 500 euroa ja julkisessa osakeyhtiössä (Oyj) vähintään 80 000 euroa. Julkisen ja yksityisen osakeyhtiön erona on se, että julkisen osakeyhtiön osakkeet ovat julkisen kaupankäynnin kohteena.

Osakeyhtiö katsotaan tuloverotuksessa itsenäiseksi ja verovelvolliseksi. Näin ollen osakkeet ovat omistajilleen veronalaista varallisuutta. Osakeyhtiössä osakkaat eivät ole vastuussa yrityksestä henkilökohtaisilla varoillaan. Osakkaat voivat saada voittoa vain niistä osakkeista, jotka he omistavat, ja toisaalta voivat menettää vain sen verran, mitä ovat yritykseen sijoittaneet. ( Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 52.)

### 3. KANNATTAVUUS

Kannattavuus on opinnäytetyöni yksi tutkimuskohteista. Kannattavuutta laskiessa tulee ottaa huomioon kaikki mahdolliset seikat, jotka vaikuttavat yritykseni tulokseen. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa, jotta se on järkevää ja jatkuvaa.

Käsite ”kannattavuus” tarkoittaa tulojen ja menojen erotusta liiketoiminnassa. Kannattavuus on aina suhteessa tiettyyn ajanjaksoon. Liiketoiminta on kannattavaa silloin kun tulot ovat suuremmat kuin menot. Kannattavuuden tunnetuimmat mittarit ovat voitto tai tappio, mikä on absoluuttista kannattavuutta. Kannattavuutta voidaan mitata myös suhteellisesti, jolloin tulojen ja menojen erotusta verrataan esimerkiksi pääomaan. (E-conimic, kannattavuus, 2015.)

Viitala ja Jylhä teoksessa "*Liiketoimintaosaaminen-Menestyvän yritystoiminnan perusta*" määrittelevät yrityksen neljä taloudellista tavoitetta seuraavasta pysyäkseen elinkelpoisena:

*-Yrityksen pitää toimia kannattavasti eli sen myyntitulojen täytyy kattaa menot, voitonjakomaksut ja lainanlyhennykset.*

*-Yrityksen pitää olla tuottava eli sen sisäisen toiminnan tulisi olla tehokasta. Uhra-  
tuilla tuotannontekijöillä tulisi saada aikaa mahdollisimman paljon suoritteita (pa-  
nos-tuotos-ajattelu) ja toimintaprosessissa pitäisi kyetä luomaan asiakkaita hou-  
kuttavaa lisäarvoa*

*-Yrityksen pitää olla maksukykyinen eli likvidi. Sillä täytyy olla joka hetki käytettä-  
vissä riittävästi varoja maksujen hoitamiseen.*

*-Yrityksen pitää olla vakavarainen eli sen pääomarakenteen pitää olla terve. Käy-  
tössä olevasta pääomasta tulisi olla mahdollisimman suuri osa omaa pääomaa ja  
mahdollisimman pieni osa vierasta pääomaa eli velkarahaa. (Viitala ym. 2013,  
306.)*

Yrityksen kannattavuutta laskettaessa käytetään termiä tuotot. Tuottoihin lasketaan yrityksen liikevaihto, muut liiketoiminnan tuotot, satunnaiset tuotot sekä rahoitustuotot. Liikevaihdolla kuvataan yrityksen myyntituottoja, joista on vähennetty arvonlisävero ja muut myynnin oikaisuerät. Suurin osa yrityksen tuotoista tulee yrityksen liikevaihdosta. Kuluilla vastaavasti tarkoitetaan tuotteen ja/tai palvelun myyntiin ja valmistukseen liittyviä menoja. Näitä ovat muun muassa osat, joista tuote rakennetaan, puhelimet, markkinointi, työntekijöiden palkat sekä tilat missä tuotteet valmistetaan. Kulut jaksotetaan myös sille aikakaudelle, jolloin ne on käytetty. (Kontro 2007, 19 – 20.)

Yksi kannattavuuden keskeisimmistä päätöksistä on myyntihinta, sillä se vaikuttaa suoraan yrityksen tuottoihin. Jos hinta on liian korkea, ei kysyntää välttämättä ole tarpeeksi, mutta jos hinta on liian alhainen, voi kysyntä nousta liian korkealle, eivätkä tuotot riitä kattamaan kaikkia kustannuksia. Palvelun hinnoittelu on huomattavasti vaativampaa kuin tavaran hinnoittelu, koska tavara on konkreettinen tuote toisin kuin palvelu. Palvelun hintaan vaikuttavat useat eri seikat, kuten kysyntä, asiakasmäärät sekä asiakkaan maksuvalmius. Tuote ja/tai palvelu pitäisi aina hinnoitella niin, että siitä jää yritykselle katetta. ( Viitala ym. 2013, 307.)

### 3.1 Kannattavuuden mittarit

Kannattavuutta voidaan mitata useilla eri mittareilla. Kannattavuutta voidaan tarkastella vertaamalla voiton suhdetta saman alan yrityksiin tai saman kokoisiin yrityksiin. Voittoa voidaan verrata omaan pääomaan tai koko pääomaan, jolloin saadaan tietää sijoituksen kannattavuus. (Andersson ym. 2001, 40.)

Kannattavuuden mittarit voidaan jakaa kahteen ryhmään: liikevaihtoon suhteutetut katemittarit ja pääomaan suhteutetut tuottomittarit. Liikevaihtoon suhteutettuihin katemittareihin kuuluvat myyntikate-%, käyttökate-%, liiketulos-%, rahoitustulos-

%, nettotulos-% ja kokonaistulos-%. Pääomaan suhteutettuihin tuottomittareihin kuuluvat oman pääoman tuotto-%, sijoitetun pääoman tuotto-% ja kokonaispääoman tuotto-%. (Balance consulting, tunnuslukuopas, 2015.)

### 3.1.1 Liiketulos

Liikevaihdolla tarkoitetaan toiminnan myyntituottoja alennusten ja arvonlisäverojen jälkeen. Liiketulos on virallisen tuloslaskelman ensimmäinen välitulos, joka kertoo kuinka paljon varsinaisista tuloista on jäänyt jäljelle ennen veroja ja rahoituseriä. (Balance consulting, liikevaihto, 2015.)

( Liikevaihto + liiketoiminnan muut tuotot) - (toimintakulut + poistot ja arvonalentumiset )

Liiketulosprosentti

$\frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liikevaihto}} \times 100 = \text{liiketulos \%}$

Liikevaihto

### 3.1.2 Nettotulos

Nettotulosta pidetään varsinaisen yritystoiminnan tuloksena. Yrityksen omistajille se tarkoittaa käytännössä tilikauden tuloksesta heille jäävää osuutta. Kun nettotulos on positiivinen se tarkoittaa, että yritys on selviytynyt varsinaisella liiketoiminnallaan lainoista, käyttöpääoman investointien omarahoituksesta. (Balance consulting, nettotulos, 2015.)



Liiketulos +/- rahoituserät +/- verot = nettotulos

Nettotulos x 100 = nettotulos %

Liikevaihto

Kannattavuutta seurataan erilaisilla tunnusluvuilla, ja yrityksen sisällä päätetään, miten kannattavuutta seurataan ja miten usein. Vakiintuneimmat kannattavuuden mittarit ovat myyntikateprosentti, käyttökateprosentti, liikevoittoprosentti ja sijoitetun pääoman tuotto prosentti. Vähintään nämä neljä tunnuslukua löytyvät yleensä yrityksen kannattavuudesta kertovissa raporteissa. (Viitala ym. 2013, 309.)

### 3.1.3 Myyntikateprosentti (gross margin ratio)

Myyntikate saadaan vähentämällä liikevaihdosta muuttuvat kustannukset. Myyntikateprosentilla tarkastellaan suhteellinen tunnusluku, jossa verrataan myyntikate liikevaihtoon. Myyntikate tunnuslukuna kertoo kuinka paljon yritykselle on jäänyt katetta tuotteen myynnistä muuttuvien kustannuksien jälkeen. Myyntikateprosentilla voidaan tarkastella yrityksen kehitystä sekä verrata sitä saman toimialan yrityksiin. ( Alhola & Lauslahti 2003, 138. )

myyntikate x 100 = myyntikate %

liikevaihto

### 3.1.4 Käyttökateprosentti (earnings before interest, taxes and amortization, EBITDA-%)

Absoluuttinen käyttökate lasketaan vähentämällä myyntikatteesta kiinteät kustannukset, jolloin saadaan euromääräinen tulos. Suhteellinen käyttökate eli käyttökateprosentti lasketaan jakamalla absoluuttinen käyttökate liikevaihdolla ja kertomalla sadalla, jolloin saadaan käyttökateprosentti.

$$\text{Käyttökate} \times 100 = \text{käyttökate \%}$$

Liikevaihto

Myynti- ja käyttökate ovat sellaisinaan absoluuttisia tunnuslukuja, mutta niistä saadaan myös suhteellisia tunnuslukuja, jolloin niitä on luotettavampi verrata toisiin yrityksiin. Molemmat tunnusluvut ovat lyhyen aikavälin kannattavuuden tunnuslukuja. Käyttökateprosentti soveltuu myyntikateprosenttia paremmin toimialavertailuihin, koska se on luotettavampi tunnusluku kuin myyntikateprosentti. (Alhola ym. 2003, 139.)

### 3.1.5 Voittoprosentti (net profit margin ratio )

Voittoprosentti kertoo, kuinka paljon yritystoiminta tilikauden aikana tuotti omistajilleen voittoa. ( Viitala ym. 2014, 310.)

$$\frac{\text{Tilikauden voitto}}{\text{tappio}} \times 100 = \text{voitto \%}$$

Liikevaihto

### 3.1.6 Sijoitetun pääoman tuotto

Pääoman tuottoaste eli ROI - % ( Return on Investment) on yksi yleisimmistä käytössä olevista kannattavuuden tunnusluvuista, ja se kuvaa suhteellisesti toiminnan kannattavuutta ja sijoitetulla pääomalla tehtyä tulosta. Pääoman tuottoaste voidaan laskea koko pääomasta, vieraasta pääomasta tai omasta pääomasta. Pääoman tuottoaste saadaan suhteuttamalla yrityksen liikevoitto sijoitettuun pääomaan. Liikevoitto eli tulos ennen korkoja ja veroja saadaan vähentämällä liikevaihdosta liiketoiminnan kulut sekä poistot. (Alhola ym. 2003, 140. )

$$\frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Taseen loppusumma - korottomat velat}} \times 100 = \text{sijoitetun pääomantuotto}$$

Taseen loppusumma - korottomat velat

### 3.1.7 Katetuottolaskenta

Katetuottolaskennalla arvioidaan yrityksen kannattavuutta ja sen lähtökohtana on kustannusten jakaminen muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Katetuotto saadaan vähentämällä tuotoista muuttuvat kustannukset. Kun katetuotosta vähennetään kiinteät kustannukset, saadaan tulos. Katetuottoa voidaan arvioida joko absoluuttisesti (euroina) tai suhteellisesti eli prosentteina, jolloin puhutaan katetuottoprosentista (Alhola & ym. 2003, 66.)

Tuotot

-muuttuvat kustannukset

=katetuotto

-kiinteät kustannukset

=tulos

Muuttuvilla kustannuksilla tarkoitetaan kustannuksia, jotka vaihtelevat myynnin mukaan. Muuttuvia kustannuksia ovat myytävien tuotteiden raaka-ainekustannukset ja työntekijöiden tuntipalkat sivukuluineen. Kiinteät kustannukset pysyvät samana myynnin ollessa mikä tahansa. Voidaan ajatella, että ne kustannukset ovat kiinteitä, joita syntyy vaikka myyntiä ei olisi yhtään. Kiinteitä kustannuksia ovat muun muassa vuokrat, kuukausipalkat sekä lämmityskustannukset. ( Viitala ym. 2013, 308.)

### 3.2 Tuottavuus

Yksi tärkeimmistä kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä on tuottavuus. Jos tuottavuus on hyvä, yritystoiminta on todennäköisesti kannattavaa. Tuottavuudella tarkoitetaan tulosten summaa jaettuna panosten summalla eli näiden suhdetta. Tuottavuutta tarkastellessa mietitään, mitä on saatu aikaan uhratuilla panoksilla. Ollakseen tuottavampi kuin kilpailija on yrityksen tuotettava samoilla panoksilla enemmän tai laadukkaampia tuotteita. Eli yritys, joka on tehokas, on myös tuottava.

Tuottavuus ei yksin kuitenkaan takaa kannattavaa yritystoimintaa, vaan tuotteet täytyy myös saada myytyä asiakkaille, jolloin syntyy kassavirtaan tuloja. Jos yritystoiminta on kannattavaa, voidaan tuottavuutta parantaa kehittämällä toimintaperiaatteita, investoimalla uusiin koneisiin, parantaa työolosuhteita sekä kouluttaa henkilökuntaa ja tarvittaessa palkata lisätyövoimaa. ( Viitala ym. 2013, 312.)

### 3.3 Kannattavuuden parantaminen

Lähtökohtaisesti yrityksen toiminnan on oltava kannattavaa, jotta yritys pysyy pystyssä. Yritys voi toimia lyhyellä aikavälillä kannattamattomasti eli tappiolla, mutta pidemmällä aikavälillä toiminnan täytyy olla kannattavaa. Yritykset yrittävät koko

ajan parantaa kannattavuuttaan eri tavoin. Yleisimpiä kannattavuuden parantamiskeinoja ovat myynnin lisääminen, valikoiman muuttaminen, kustannusten karsiminen, hintojen nostaminen sekä pääomien käytön tehostaminen. ( Alhola ym. 2003, 71 - 73.)

Myynnin lisääminen on vaihtoehto kannattavuuden parantamiseksi. Myydäkseen enemmän yritys tarvitsee uusia asiakkaita tai myymään jo olemassa oleville asiakkaille enemmän. Myyntiä voi lisätä muuan muassa alentamalla hintaa, parantamalla tuotetta ja / tai palvelua sekä panostaa mainontaan. (Andersson ym. 2001, 56 – 59.)

#### 4. LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TILITOIMISTO YRITYKSELLE

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma pienelle kainuulaiselle tilitoimistoyritykselle. Liiketoimintasuunnitelman lisäksi tavoitteena oli selvittää onko tilitoimistoyrityksen perustaminen Suomussalmelle kannattavaa. Koko opinnäytetyö perustuu omaan ajatukseeni tilitoimistoyrityksen perustamisesta.

Opinnäytetyötyölläni ei ole varsinaista toimeksiantajaa. Työharjoittelupaikastani ei löytynyt sopivaa opinnäytetyönaihetta, enkä saanut valmista aihetta myöskään työpaikaltani, joten aihe täytyi keksiä itse. Ajatus oman tilitoimistoyrityksen perustamisesta tuli huonosta työllistymistilanteesta alallani, varsinkin Kainuun alueella. Ajatus omasta yrityksestä tuntui luontevalta ja houkuttelevalta, koska samalla saisin tehdä töitä itselleni ja pystyisin työllistämään itseni. Liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus olla tarpeeksi laaja ja pätevä, että jos joskus perustan yrityksen voin hakea mahdollista rahoitusta liiketoimintasuunnitelmallani.

Opinnäytetyöni perustuu teoriapohjaan, liiketoimintasuunnitelmaan ja kannattavuuslaskelmiin. Liiketoimintasuunnitelmapohjana käytin Kajaanin Ammattikorkeakoulun valmista liiketoimintasuunnitelmapohjaa. Internetistä löytyy paljon erilaisia liiketoimintasuunnitelmapohjia, mutta koulun pohja oli laajin ja monipuolisin.

Tutustuin teoriapohjaan pikkuhiljaa ja samalla tein liiketoimintasuunnitelmaa yritykselleni. Koin, että on helpompi tehdä ensin liiketoimintasuunnitelmaa, jonka jälkeen vasta aloittaa varsinaisen tekstin kirjoittamisen. Käytin liiketoimintasuunnitelmaa pohjana opinnäytetyöni teoriaosuutta miettiessäni. Tilitoimistoyritykseni liiketoimintasuunnitelma on opinnäytetyöni liitteenä.

#### 4.1 Liikeidea

Tilitoimistoyritykseni sijaitsee Suomussalmella ja yritykseni tarkoituksena on tarjota asiakkaille mahdollisimman monipuolisesti tilitoimistopalveluja Suomussalmella, kuten kirjanpitoa, palkanlaskentaa sekä neuvontaa talousasioissa. Tilitoimistoyritykseni palvelee kaikkia yrityksiä, jotka eivät halua tai osaa tehdä itse taloushallinnon töitä. Yritykseni arvoihin kuuluu toimia lähellä asiakasta ja opastaa häntä henkilökohtaisesti, eikä vain sähköpostin välityksellä.

Tilitoimistoyritykseni yhtiömuodoksi valitsin toiminimen, koska se on näin pienessä yritystoiminnassa helpoin ja halvin vaihtoehto. Toiminimi on byrokraattisesti helpoin tapa perustaa oma yritys. Toiminimen voi perustaa itse internetissä. Toiminimen perustaminen maksaa vain hieman yli 100 euroa. Toiminimi on toimivin vaihtoehto näin pienelle liiketoiminnalle. Toiminimellä toimiessani vastaan itse kaikesta omalla nimelläni ja voin tehdä kauppvoja ja sopimuksia omalla allekirjoituksella. Suurin osa Suomen pienistä tilitoimistoyrityksistä toimii toiminimellä. Virallisesti pieneksi yritykseksi luetaan kaikki yritykset, joissa on alle 50 työntekijää tai taseen loppusumma on enintään 10 miljoonaa euroa. Toiminimi on minulle sopivin yritysmuoto, koska yritykselläni ei ole isoja investointeja ja pystyn nostamaan yrityksen varoja omalle tililleni.

#### 4.2 Asiakkaat ja markkinat

Päämarkkina-alueeni on Suomussalmi ja sen lisäksi muut Ylä-Kainuun kunnat eli Puolanka ja Hyrynsalmi. Markkinat tilitoimistoyrityksen perustamiseen Suomussalmelle ovat melko hyvät, koska siellä on vain kaksi toimivaa tilitoimistoa.

Tilitoimiston asiakaskuntaan kuuluvat pääasiassa pienet ja keskisuuret yritykset, joita suurin osa kainuulaisista yrityksistä on. Laskelmieni mukaan tarvitsen 20 - 30 asiakasta, riippuen yrityksiä koosta riippuen. Suurin osa asiakasyrityksistä on yhden hengen yrityksiä, jotka työllistävät itsensä ja korkeintaan yhden työntekijän.

Kannattavuuslaskelmissa laskin, että tarvitsen 20 - 30 asiakasyritystä saavuttaakseni halutun tuloksen. Sain asiakasmäärän tekemällä hinnaston, missä on hinnat erikokoisille asiakasyrityksille. Hinnaston mukaan laskin kuukausihinnan asiakasyrityksille, jonka jälkeen testasin kuinka monta asiakasta yritys tarvitsee saavuttaakseen halutun tuloksen. Kannattavuuslaskelmat ja hinnastot ovat opinnäyte-työni liitteenä.

Tilitoimisto toimii pienellä paikkakunnalla, joten tilitoimisto ei voi keskittyä tietyn toimialan asiakkaisiin. Tämä edellyttää kirjanpitäjiltä tietoa monelta eri alalta ja perehtymistä muun muassa useisiin eri työehtosopimuksiin sekä ymmärtämään edes hieman jokaista toimialaa. Eri alojen yrittäjät vaativat kirjanpitäjältä eri asioita ja ovat kiinnostuneista eri asioista.

Yrityksen arvoihin kuuluu asiakaslähtöisyys, joten luotan vielä siihen, etteivät kaikki yrittäjät halua lähettää laskujaan, kuittejaan eikä muitakaan tositteita sähköisesti kirjanpitäjälle toiselle paikkakunnalle, vaan he haluavat tuoda ne minulle henkilökohtaisesti.

Yritys panostaa henkilökohtaiseen markkinointiin ja sosiaaliseen mediaan. Yritykselläni on omat Facebook – sivut, koska sosiaalinen media on nykyisin tärkeä markkinointikanava. Sosiaalisessa mediassa mainostaminen on helppoa ja vaivatonta sekä suurimmaksi osaksi maksutonta, ainakin vielä. Tämän lisäksi sosiaalisessa mediassa on mahdollisuus tavoittaa suuri joukko ihmisiä suuriltakin maantieteellisiltä alueilta. Yritys käyttää markkinoinnissa niin sanottua puskaradiota, koska Suomussalmi on tarpeeksi pieni kunta, että se toimii siellä.

Yrityksen hintataso on melko alhainen verrattuna hintojen keskitasoon koko Suomessa. Kainuun hintatasosta minulla ei ole varmuutta, koska todella harvalla kainuulaisella tilitoimistoyrityksellä on Internet-sivuillaan hinnastoa. Hinnat perustuvat yrittäjä ystävieni kirjanpitäjien hintoihin sekä muiden tilitoimisto yritysten kotisivuilta löydettyihin hintoihin. Pystyn pitämään yritykseni hintatason kohtuullisena, koska yrityksellä on suhteellisen vähän menoja. Yrityksellä ei ainakaan aluksi ole



erillistä toimipaikkaa, vaan pyrin tekemään työni kotoa käsin, mikä pienentää yritykseni menoja huomattavasti. Muita suurempia menoja oman palkkani lisäksi ovat tietokoneet, tulostimet sekä ohjelmistot.

#### 4.3 Tuotteet ja palvelut sekä kilpailu

Toimialalle on hyvin tyypillistä, että palvelut ja tuotteet ovat samanlaisia kaikille, jolloin kilpailuvaltina on hinta ja / tai palvelu, ammattitaito ja erikoispalvelut. Tilitoimiston palveluita ovat muun muassa kirjanpito, osto- ja myyntireskontran hoito, laskutus, palkanlaskenta, veroilmoitusten tekeminen, veroneuvonta sekä tilinpäätökset. Asiakasyritys voi siirtää taloushallinnon tehtävät tilitoimistoyrityksen hoidettavaksi, jolloin tämä voi keskittyä oman yrityksensä hoitoon. Myös osittainen taloushallinnon hoitaminen on mahdollista. Tilitoimistoyrityksessä voidaan räätälöidä juuri sopiva paketti asiakasyritykselle palveluista.

Yrityksen arvoihin kuuluu henkilökohtainen ja asiakaslähtöinen palvelu. Tilitoimistoyrityksen erikoispalveluihin kuuluu, että voin käydä hakemassa tai viemässä sovittuja papereita asiakasyritykselle sekä neuvomassa asiakasta hänen toimipaikallaan, jos se on parempi ratkaisu asiakkaalle.

Tilitoimistoalalla ei ole paljon kilpailijoita Suomussalmella, mutta muualla Kainuussa, erityisesti Kajaanissa kilpailijoita on jo useita. Perustettavan tilitoimiston tärkeimmät kilpailijat ovat isot tilitoimistot, jotka mahdollisesti voivat hoitaa asiakkaan taloushallinnon halvemmalla hinnalla ja monipuolisemmalla osaamisella. Kilpailua tällä alalla lisää koko ajan kehittyvä teknologia. Kirjanpitäjän ei nykyään tarvitse olla samalla paikkakunnalla kuin asiakasyritys, koska kaikki tieto voidaan lähettää sähköisesti ja keskustella kasvokkain tietokoneen tai älypuhelimien välityksellä. Yrityksen kilpailukeinona ovat nuoruuden into, uusimmat tiedot ja taidot sekä ammattiin soveltuva koulutus.

Ylä-kainuulaisilla tilitoimistoyrityksillä ei yhdelläkään ole internet-sivuja, joista löytyisi tietoa yrityksestä. Yhtenä kilpailukeinona pidän sitä, että yrityksellä on kotisivut, joista löytyy tietoa yrityksestä, kuten puhelinnumero, osoite, sähköposti, palvelut ja hinnasto. Kotisivujen lisäksi markkinoin yritystä sosiaalisessa mediassa, kuten Facebookissa.

Asiakasyritysten ollessa pieniä yrityksiä, tilitoimistoyritys palvelee myös virka-ajan ulkopuolella. Tämä mahdollistaa asiakasyritysten keskittymisen ydintoimintaan päivällä ja tekemään hallintotöitä illalla. Yrityksen toimipaikka on kotona, joten pystyn tekemään töitä silloin, kun niitä on ja silloin, kun se asiakkailleni parhaiten sopii. Tämä mahdollistaa sen, että pystyn hoitamaan omia ja yrityksen virka-asioita päivällä ja tekemään työt omien aikataulujeni mukaan, eikä minun tarvitse pitää vapaapäiviä tämän takia. Tämä on kilpailutekijä, jota en ole kuullut muiden tilitoimistoyrityksien käyttävän.

#### 4.4 Kannattavuus ja rahoitus

Opinnäytetyön päätavoitteena oli selvittää, onko tilitoimistoyrityksen perustaminen kannattavaa. Olen laatinut laskelmia joiden mukaan toiminta on kannattavaa. Yritys tarvitsee noin 20 -30 asiakasyritystä tuottaakseen positiivista tulosta. Kannattavuuslaskelmissa käytin itse tehtyä hinnastoa (liite 2.1), jonka mukaan laskin tuotot kuukaudessa ja vuodessa. Hinnaston pohjana käytin hintatietoja, jotka olin saanut yrittäjäystäviltäni. Näiden lisäksi perehdyin eri tilitoimistojen hinnastoihin, joita löysin internetistä. Hinnasto on tehty sellaiseksi, että se palvelee mahdollisimman hyvin erikokoisia asiakasyrityksiä. Hinnan ei pitäisi olla este asiakasyrityksille siirtämästä kirjanpitoansa minun yritykselle. Samalla hinnastolla laskin, mitä kirjanpito keskimäärin tulisi asiakasyritykselle maksamaan perustettavassa tilitoimistossa.

Kannattavuuslaskelmaa tehdessä käytin apuna nordea.fi sivuilla olevaa, yrityksille tarkoitettua laskuria. Laskurilla pystyi laskemaan laskutustavoitteen kuukaudelle, päivälle ja tunnille. Laskelmissa käytin laskutustavoitetta kuukaudelle. Nordean

kannattavuuslaskelma oli kuukausikohtainen, mutta tein siitä vuosikohtaisen. Kannattavuuslaskelmat ovat opinnäytetyöni liitteinä (liite 2). Lopputuloksesi sain, että yritys olisi valmis perustettavaksi tulojensa perusteella. Kannattavuuslaskelmien mukaan yritystoiminta on kannattavaa jos asiakkaita on 20 - 30 ja menot ovat laskelmien mukaiset.

Tilitoimiston perustamiseen ei tarvita valtavia pääomia, vaan pääsen liikkeelle hyvin pienellä. Suurimmat menoerät tilitoimiston perustamisessa ovat tietokoneen, tulostimen, työpöydän ja tuolin sekä ohjelmistojen hankinnat. Rahoitan yritystoiminnan omalla pääomalla, joten vierasta pääomaa eli lainarahaa ei tarvitse hakea. Haen starttirahaa työ- ja elinkeinotoimistosta taatakseni oman toimeentulon ennen kuin yritys tuottaa riittävästi. Starttirahaa on mahdollista hakea ensimmäiselle 18 kuukaudelle kolmessa erässä.

Perustettavan yrityksen vakuutukset haen OP-pohjolan vakuutuspalveluista. OP-Pohjolassa on mahdollisuus räätälöidä yritykselle sopiva vakuutuspaketti, mutta valitsin valmiin paketin, joka on suunniteltu palveluyrityksille. Tämä vakuutuspaketti on nimeltään Yritysykkönen, joka kattaa seuraavat riskit: omaisuus-, toiminta-, keskeytys- ja oikeudenkäyntiriskit. Lisäksi vakuutukseen saa lisättyä työkyvyttömyykseskeytysturvan, jolla vakuutetaan yrittäjän työkyvyttömyyden aiheuttamat taloudelliset riskit. Vakuutus on täysarvovakuutus. Yrityksen tilat ovat omassa kodissani, joten en tarvitse erillistä vakuutusta toimitiloilleni.

## 5. POHDINTA

Opinnäytetyön kirjoittaminen oli pitkä ja haastava prosessi, mutta olen lopputulokseen kuitenkin tyytyväinen. Vaikeinta kirjoittamisessa oli rajata aihepiiri sopivaksi, mutta kumminkin tarpeeksi laajaksi. Liian kapea teoriapohja aiheuttaisi vaikeuksia kirjoittamisessa. Aihe oli minulle juuri sopiva. Eniten pidin matemaattisista osuuksista, jotka olivat minulle helppoja toteuttaa. Kannattavuuslaskelmia tehdessä tuntui, että olen valinnut juuri oikean koulutusalan ja suuntautumisvaihtoehdon.

Opinnäytetyön tekemisessä minulla kesti pidempään kuin olin suunnitellut. Suurin syy tähän oli aloittamisen vaikeus, mutta kun pääsin alkuun lukemisessa ja varsinaisessa kirjoittamisessa, niin tekstiä syntyi kuin itsestään. Aloitin opinnäytetyön tekemisen perehtymällä hieman teoriaan. Tämän jälkeen siirryin liiketoimintasuunnitelman täyttämiseen, jonka perusteella aloitin kirjoittamaan varsinaista opinnäytetyötä. Kun kirjoittaminen muuttui hieman takkuiseksi, siirryin tekemään kannattavuuslaskelmia. Laskelmien tekeminen toi taas lisämotivaatiota opinnäytetyön kirjoittamiseen.

Teoriapohjassa perehdyin pääasiassa kannattavuuteen ja sen mittareihin. Kannattavuuden lisäksi teoriapohjani käsittelee liiketoimintasuunnitelmaa ja sen eri osa-alueita, rahoitusta ja yritysmuotoja. Niin yritysmuodotkin kuin rahoitusmahdollisuudet vaikuttavat yritykseni kannattavuuteen, mikä oli opinnäytetyöni keskeinen tutkimusongelma.

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, olisiko oman tilitoimistoyrityksen perustaminen Suomussalmelle taloudellisesti kannattavaa toimintaa. Laatimieni laskelmien mukaan tämä olisi kannattavaa, jos asiakkaita on 20 - 30 ja menot ovat laskelmieni mukaiset. Laskelmissani huomioin mahdollisten asiakkaiden määrän ja heidän maksuvalmiutensa. Kannattavuuslaskelmissa tulee ilmi kaikki mahdolliset menot ja tulot.

Tein valmiita hinnastoja, joiden mukaan pystyin tekemään laskemia. Laskelmilla pystyin pohtimaan kokonaishintaa niin asiakasyritykselle kuin omalle yritykselleni.

Yritin etsiä muiden tilitoimistoyrityksien hinnastoja internetistä, mutta kuitenkin huonolla menestyksellä. Kainuulaisilla tilitoimistoyrityksillä ei juurikaan ollut hinnastoja esillä heidän kotisivuillaan. Läheskään kaikilla kainuulaisilla tilitoimistoyrityksillä ei ole kotisivuja. Etelä-suomalaisilta yrityksiltä löytyi hinnastot netistä, mutta ne eivät oikein ole vertailukelpoisia. Kainuussa yleinen hintataso on kuitenkin matalampi kuin Etelä-Suomessa.

Yritin kysellä kainuulaisilta tilitoimistoyrittäjiltä heidän hintojaan, että saisin käsityksen tämän seudun hintatasosta. Tilitoimistoyrittäjät eivät halunneet kertoa hintojaan minulle, koska hinnat arvioidaan yksilöllisesti jokaiselle asiakasyritykselle. Hintatietoja sain muutamilta ystäviltäni, joilla on omat yritykset ja joiden kirjanpidon hoitaa ammattilainen. Näiden hintatietojen perusteella sain tehtyä mallihinnastot. Lopullinen hinnasto, jonka perusteella laskin yrityksen mahdolliset tulot löytyy opinnäytetyön liitteistä.

Suurimmat oivallukset opinnäytetyötä tehdessä olivat yritystoiminnan perustamiseen liittyvät vaikeudet. Yrityksen perustamiseen täytyy perehtyä tarkasti, ennen yrityksen perustamista. Rahoitus oli yksi suurimmista hämmästyksen kohdista yritystä perustaessa. Jos haluaa saada taloudellista tukea valtiolta tai kunnalta niin, tuet tulee hakea ennen yrityksen perustamista. Yrityksen perustaminen itsessään vaatii jo pääomaa, erilaisten velvoitteiden muodossa. Ainoastaan toiminimiyrittäjä voi tässä tilanteessa päästä hieman edullisemmin.

Lähtökohta opinnäytetyölleni oli se, että voisin hakea liiketoimintasuunnitelmani rahoitusta yritykselleni. Nyt kun olen tehnyt liiketoimintasuunnitelman valmiiksi tilitoimistoyritykselle, uskoisin, että sillä pystyisi hakemaan mahdollista rahoitusta yritykselle. Olen tyytyväinen laatimiini liiketoimintasuunnitelmaan ja kannattavuuslaskelmiin.

Perustettavan yrityksen liikeidea on tarjota tilitoimistopalveluja Suomussalmella pienille ja keskisuurille asiakasyrityksille. Yrityksen päämarkkina-alue on Suomussalmi ja Ylä-kainuu. Tilitoimistoyritykset ovat hyvin samanlaisia keskenään, joten kilpailutekijät ovat rajalliset. Suurin osa tilitoimistoista tarjoavat samoja palveluja

kun kaikki muutkin alan yritykset. Tämän takia hinnoittelu ja palvelun laatu ovat tärkeitä kilpailuvaltteja. Perustettava yritys on mikroyritys, jolla ei ole palkattua henkilökuntaa ja toimisto on yrittäjän kotona, joten pystyn pitämään hintatasoni kohtuullisen alhaisena.

Markkinoin yrityksen palveluja internetissä ja sosiaalisessa mediassa, mikä on tällä hetkellä todella suosittua ja suosia jatkaa vain kasvuaan. Markkinointi internetissä ja sosiaalisessa mediassa on tehokasta ja edullisempaa kuin esimerkiksi lehdessä. Yritykseni arvoihin kuuluu toimia lähellä asiakasta, mikä edesauttaa asiakkaan neuvomista ja auttamista kasvokkain, eikä vain puhelimen välityksellä.

Kannattavuuslaskelmia tehdessä käytin nordea.fi- sivuston kannattavuuslaskuria, jolla pystyin laskemaan kuukausittaisen tavoitelaskutus määrän. Tein kannattavuuslaskelmia useilla eri summilla. Lopullinen kannattavuuslaskelma on opinnäytetyöni liitteenä. Laskutustavoitteeni ei ole hyvin suuri, koska yritykseni kulut ovat kohtuullisen pienet. Laskelmieni mukaan tarvitsin 20 -30 asiakasyritystä, jotta suunnittelemissa myyntihinnoilla ja menoilla saisin yritystoiminnasta kannattavaa. Olen käyttänyt laskelmissa yrityksiä, jotka ostavat kirjanpito- ja mahdollisesti palkanlaskentapalveluja. Yrityksen tavoitteena ei ole kasvaa isoksi tilitoimistoksi, vaan työllistää itseni ja mahdollisesti tulevaisuudessa palkata yksi työntekijä.

Mielestäni opinnäytetyö onnistui hyvin ja tavoitteet saavutettiin. Tavoitteena oli tutkia, voisiko tilitoimiston perustaminen olla kannattava Suomussalmella. Kannattavuuslaskelmieni mukaan toiminnan perustaminen olisi kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelmasta pienelle tilitoimistoyritykselle tuli hyvä ja monipuolinen. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen kehitti omaa asiantuntijuuttani, koska siinä joutui yhdistelemään kaikkea koulussa opittua tietoa.

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä pohja, mistä aloittaa miettimään, jos aikoo perustaa oman yrityksen. Loppuen lopuksi opinnäytetyön kirjoittaminen oli opettavainen kokemus ja tämän kokemuksen perusteella minusta tuntuu samalta kuin alussa. En ole vielä täysin valmis yrittäjäksi. Ensin minun täytyy hankkia työkokemusta tilitoimistossa työskentelystä muutama vuosi.

## LÄHTEET

Internet:

Balace consulting. Liikevaihto. Viitattu 19.09.2015  
<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/liikevaihto>

Balance consulting. Nettotulos. Viitattu 19.09.2015  
<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/nettotulos>

Balance consulting. Tunnuslukuopas. Viitattu 20.10.2015  
<http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>

E-conomic. Kannattavuus. Viitattu 05.10.2015  
<https://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/sanakirja/kannattavuus>

Nordea. Kannattavuuslaskelma. Viitattu 09.09.2015  
<http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%c3%b6t/Rahoitus/Investoinnit/Kannattavuuslaskelma/706624.html>

Opetushallitus. SWOT-analyysi. Viitattu 11.10.2015  
[http://www.oph.fi/saadokset\\_ja\\_ohjeet/laadunhallinnan\\_tuki/wbl-toi/menetelmia\\_ja\\_tyovalineita/swot-analyysi](http://www.oph.fi/saadokset_ja_ohjeet/laadunhallinnan_tuki/wbl-toi/menetelmia_ja_tyovalineita/swot-analyysi)

OP-Pohjola. Yritys- ja yhteisöasiakkaat. Vakuutukset. Viitattu 21.10.2015  
<https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/vakuutukset/vakuutus-tuotteet/toiminnan-vakuutukset/vastuuvakuutus?cid=330802410&srcpl=3>

Taloussanomien. Taloussanakirja. Viitattu 19.10.2015  
<http://www.taloussanomien.fi/porssi/sanakirja/termi/katetuotto/>

TE- palvelut. Yrittäjälle. Starttiraha. Viitattu 20.08.2015  
[http://tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](http://tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html)

Verohallinto. Yritys- ja yhteisöasiakkaat. Arvonlisäverotus. Viitattu 10.12.2015  
[https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ja\\_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus)

Yrittäjät. Avoin yhtiö. Viitattu 23.10.2015  
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/avoinyhtio/>

Yrittäjät. Rahoitus. Viitattu 05.11.2015

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/rahat/rahoitussuunnittelu/>

Yrittäjät. Toiminimi. Viitattu 28.09.2015

<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/>

Yrittäjät. Tärkeitä lukuja 2016. Viitattu 23.10.2015

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/tyonantajanabc/tyonantajamaksut/tarkeitalukuja/>

Yrittäjät. Vieraspääoma. Viitattu 23.10.2015

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/vieraspaoma/>

Yrittäjät. Yrittäjälainat. Viitattu 22.10.2015

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/lappi/ylitornio/rajayrittajan-abc/yrittajalainat/>

Yrityssuomi. Avoin yhtiö. Viitattu 28.09.2015

<http://www.yrityssuomi.fi/selkosisalto/avoin-yhtio1>

Kirja:

Alhola, K., Lauslahti, S. 2003. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Vantaa: Dark Oy

Andersson, J-O., Ekström, C., Gabrielsson, A. 2001 Kannattavuussuunnittelu ja – laskenta. 3.painos. Juva: WS Bookwell Oy

Kallio, J., Ripatti, E., Tanni, K. 2008. Oma yritykseni. Tampere: Tammer-Paino Oy

Kinnunen, J., Laitinen, E., Laitinen, T., Leppiniemi, J., Puttonen, V. 2007 Avain laskentatoimeen ja rahoitukseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy

Mäkinen, I., Söderström, T. 2002 Talous ja Kannattavuus 4.painos. Vantaa: Dark Oy

Pellinen, J. 2006 Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu.2.painos. Gummerus kirjapaino Oy

Siikavuo, J. 2003 Pienyrityksen taloushallinto. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy



Viitala, R., Jylhä E. 2002. Menestyvä yritys – liiketoimintaosaamisen perusteet 5.painos. Helsinki: Edita Prima Oy

Viitala, R., Jylhä E. 2013. Liiketoimintaosaaminen -menestyvän yritystoiminnan perusta 6.painos. Porvoo: Bokwell Oy

Yrityksen perustamisopas. 2012. Käytännönperustamistoimet. 21.p.Jyväskylä:Bookwell Oy

Yritysjulkaisut. 2006. Yrityksen perustajan opas- silta yrittäjyyteen. 13.p. Helsinki: Edita Prima Oy

## LIITTEET

Liite 1: Liiketoimintasuunnitelma Tmi Satu Komulainen (salainen)

Liite 2: Kannattavuuslaskelma ja hinnasto (salainen)