

Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelma

Aino Andelin



Tekijä(t) Aino Andelin	
Koulutusohjelma Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon koulutusohjelma	
Opinnäytetyön otsikko Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelma	Sivu- ja liitesivumäärä 20 + 17
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoitus on havainnollistaa liikeidea italialaiseen ruokakulttuuriin pohjautuvaa ravintolaa varten ja sen toimivuutta pääkaupunkiseudulla. Liikeidean ytimenä toimii italialainen ruoka ja kulttuuri sekä lämmin tunnelma. Tämä tunnelma välittyy ravintoloissa, joissa henkilökunta on yhtä suurta perhettä. Ravintola Basilico tarjoilee perinteisiä italialaisia makuja pienillä muutoksilla esimerkiksi tarjoilutavoissa. Suunniteltu konsepti perustuu italialaisen ruokakulttuurin ylläpitoon pohjoismaisella palvelutyylillä.</p> <p>Opinnäytetyön tietoperusta koostuu kahdesta osuudesta. Ensimmäisessä osuudessa käsitellään Italian ruokakulttuuria ja siinä keskitytään pääasiassa kolmeen valittuun alueeseen, jotka ovat Emilia-Romagna, Campania ja Toscana. Jokaisella valitulla alueella on tärkeitä menestystekijöitä italialaisessa ruokakulttuurissa ja sen kehityksessä tähän päivään. Toinen osuus esittelee viisi erilaista liiketoimintasuunnitelman mallia.</p>	
Asiasanat Ravintola-ala, Ravitsemisala, Liiketoimintasuunnitelmat	

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Italialainen keittiö.....	3
2.1	Ruokakulttuurin kehitys	5
2.2	Valitut ruoka-alueet Italian kartalla	6
2.3	Emilia-Romagna	8
2.4	Campania	9
2.5	Toscana	11
3	Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen soveltuvat pohjat.....	14
3.1	Yritys-Suomen liiketoimintasuunnitelmamalli.....	14
3.2	Peda.netin liiketoimintasuunnitelmamalli	15
3.3	Hämeen uusyrityskeskuksen liiketoimintasuunnitelmamalli	16
3.4	Ravintolan liiketoimintasuunnitelma oppaan malli	16
3.5	Yrityksen perustamisoppaan malli.....	17
3.6	Valitsemani malli liiketoimintasuunnitelmalle	18
4	Prosessikuvaus	19
5	Pohdinta.....	20
	Lähteet	21
	Liitteet.....	23
	Liite 1. Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelma	23

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena ja tavoitteena on havainnollistaa omaa liikeideaani italialaisesta ravintolasta ja konseptin toimivuutta pääkaupunkiseudulla. Työn tietoperusta käsittelee italialaista ruokakulttuuria ja siihen liittyen erityisesti kolmea valitsemaani Italian maakuntaa, joiden ruokaperinteitä aion hyödyntää omassa ravintolassani. Työssä käydään läpi valittujen maakuntien tärkeimmäksi koetut raaka-aineet ja ruuat esitellen niiden historiaa ja käyttötarkoitusta. Tietoperusta käsittelee myös viisi erilaisia liiketoimintasuunnitelman laatimisen mallia.

Opinnäytetyöni aiheen valitsemisessa ei aikaa kulunut turhaan mietiskelyyn. Tiesin, että liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen haaveilemastani ravintolasta olisi kannattavin ja kiinnostavin aihe työn tekemiseen. Olen yläasteikäisestä asti tiennyt, että yrittäjyys on asia, jonka koen sopivan minulle parhaiten luonteeni ja arvojeni takia. Ravintola-ala on aina vedonnut minuun ja en ole koskaan työskennellyt minkään muun alan parissa. Ajatus työstä ilman asiakkaita tai huumaavaa ruoan tuoksua ei olisi elämää minulle. Voidaan siis todeta, että minä olen syntynyt ravintola-alalle.

Olen kasvanut lapsuudestani nykypäivään italialaisen ruokakulttuurin parissa. Italialainen ruokakulttuuri on minun perheessäni tärkeä asia ja se merkitsee meille rakkautta ja kunnioitusta ruokaa kohtaan. Ruoan valmistuksen lisäksi perheessäni on opetettu laadukkaiden raaka-aineiden merkitystä ja kunnioitusta kotimaisia ruokatuotteita kohtaan. Olenkin päättänyt, että ravintola Basilicossa suositaan niin paljon kotimaisia raaka-aineita, kuin mahdollista. Ravintolassa tullaan kasvattamaan yrttejä itse. Ne tuovat lämminhenkisyyttä sisustukseen ja luovat mukavan tarinan asiakkaille kerrottavaksi. Asiakas voisi pöydästään itse lisätä yrttejä ruokaansa niin halutessaan.

Olen lähtenyt suunnittelemaan omaa liikeideaani perheeni kannustamana ja olisin onnellinen, jos perheeni jäsenistä löytyisi rinnalleni liikekumppani. Oman ravintolani avaamiseen tulee kulumaan vielä muutama vuosi. Valmistuttuani hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohton restonomiksi, suunnitelmissani on mennä suorittamaan varusmiespalvelus. Tämän jälkeen haluan kerätä vielä kokemusta esimiehenä toimimisesta erilaisissa ravintoloissa muutaman vuoden ajan. Liiketoimintasuunnitelman tekemisessä olen päättänyt olla kärsivällinen ja välttää tekemästä hätiköityjä päätöksiä tilojen tai muidenkaan asioiden suhteen. Tulen kuitenkin työstämään liiketoimintasuunnitelmaani eteenpäin ja harkitsemaan tarkasti sitä, milloin olisi oikea aika toteuttaa unelmani.

Opinnäytetyöstäni hyödyn pääasiassa minä itse. Työstä voi olla apua myös jollekin, joka on kiinnostunut laatimaan oman liiketoimintasuunnitelman tai haluaa perehtyä italialaiseen ruokakulttuuriin ja sen perinteisiin.

Liiketoimintasuunnitelmassani esiintyvät kuvat olen kuvannut itse matkoillani Suomessa ja muualla Euroopassa. (Katso kuvat 1 ja 2)

2 Italialainen keittiö

Italialainen ruokakulttuuri on yksi maailman suosituimmista ruokakulttuureista. Italialainen ruoka perustuu usein yksinkertaiseen sekä tuoreista ja laadukkaista raaka-aineista valmistettuun kotiruokaan. Ruokakulttuurin perustana toimivat perinteikkäät reseptit, jotka kulkevat suvussa sukupolvelta toiselle. Ruokakulttuuri perustuu pitkälti alueellisuuteen ja omavaraisuuteen (Enkovaara-Astraldi 2000, 6–7).

Omavaraisuuden näkee Italiassa esimerkiksi runsaan oman puutarhan antimien käytöllä/ruokapöydässä. omavaraisuus ilmenee italialaisessa ruokapöydässä runsaan oman puutarhan antimien käytöllä Italialainen ruokakulttuuri vaihtelee huomattavasti etelän ja pohjoisen välillä. Syy tähän on ilmaston vaihtelussa. Keski- ja Etelä-Italiassa ilmasto sekä maaperä ovat paljon ravintorikkaampaa ja tämän ansiosta vihanneksilla ja muilla kasviksilla on pidempi kasvukausi, sekä niitä pidetään myös maultaan hiukan parempina. (Enkovaara-Astraldi 2000, 6–7.) Kuvassa 1 voidaan havainnoida italialaisten ravintoloiden kekseliäisyyttä omavaraisuuden ylläpitämiseksi. Kuvan oliivipuun oliiveista ravintola voi valmistaa itse oman öljynsä öljyä tuottaen asiakkaille laatua. Puu tuo myös viihtyvyyttä ravintolaan.



Kuva 1. Tunnelmakuva italialaisesta ravintolasta. (Kuva: Aino Andelin 2016.)

”Euroopan kaikkien keittiöiden äiti, italialainen keittiö, koostuu useista alueellisista ja toisistaan paljonkin poikkeavista keittiöistä” (Keittotaito 2015). Sanonta kuuluu, että italialaista ruokakulttuuria ei ole olemassakaan, koska jokaisella alueella on omat ruokansa ja valmistusmenetelmänsä (Enkovaara-Astraldi 2000, 7–11).

Ruokakulttuuri Italiassa on paljon enemmän kuin pizzaa ja pastaa. Opinnäytetyössä käytetyissä kirjallisteissa lähes jokainen kirjoittaja suosittelee lukijoita matkustamaan itse Italiaan makumatkalle. Italian monipuolisuus sekä vivahteikkaus ruoan ja juoman suhteen on niin laaja, että makumatkalla voisi helposti viettää muutamankin vuoden tutustuen Italian makuihin perusteellisesti.

Italian ruokakulttuuriin kuuluu kolme peruspilaria:

- Hyvien raaka-aineiden käyttö.
- Oman maakunnan/alueen tuotteiden hyödyntäminen
- Omien vihanneksien ja kasvien kasvattaminen. Jos tämä ei ole mahdollista, tulisi ne käydä ostamassa joka aamu ruokatorilta tai muilta lähikasvattajilta. (Enkovaara-Astraldi 2000, 7.)

Italiassa ruokailu aloitetaan usein antipastolla, pienehköillä alkupaloilla. Antipastojen nauttiminen kuuluu Italian ruokakulttuuriin erittäin vahvasti ja yleisin tarjoiltava antipasto pitää sisällään tuoretta leipää ja levitettä. Antipastoja voivat myös olla esimerkiksi erilaiset marinoidut vihannekset, munakkaat tai vaikkapa pieni salaatti. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 70.)

Alkupalojen jälkeen seuraa perinteisesti primo piatto, ensimmäinen pääruoka. Primo piaton tarjoillaan pastaa, risottoa tai minestronekeittoa. Annoksen tarkoituksena on viedä nälkää ja täyttää vatsalaukku. (Keittotaito 2015). Annoskoko saattaa suomalaisesta tuntua pieneltä, mutta se kuuluu oikeasti osaksi isompaa kokonaisuutta. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 152.)

Primo piaton jälkeen seuraa toinen pääruoka, secondo piatto. Secondo piatto, joka on annoskooltaan ja tuotteeltaan pienempi, sekä kevyempi kuin primo piatto. Toisena pääruokana tarjoillaan yleensä lihaa tai kalaa ilman lisukkeita ja oikein nautittuna kokemus on makuhermoja kihelmöivä ja aterian jälkeen säästyään myös ylenpalttiselta ähkyltä. Asiakas voi halutessaan tilata lisukkeita toisen pääruuan seuraksi, mutta italialaiset jättävät yleensä lisukkeet tilaamatta. Pääruokien jälkeen, mutta ennen jälkiruokaa Italiassa nautitaan usein vielä keveähkö salaatti.

Jälkiruoaksi, salaatin jälkeen on tarjolla erilaisia juustoja, hedelmiä ja maailman kuulua gelato-jäätelöä. (Keittotaito 2015). Italialaisesta keittiöstä löytyy toinen toistaan suussasulavempia jälkiruokia, kuten tiramisua ja pannacottaa. Suosituin vaihtoehto on kuitenkin tuotteet hedelmät ja marjat. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 176.)



Kuva 2. Esimerkkejä jälkiruuasta. (Kuva: Aino Andelin 2016.)

Kuvassa 2 on havainnollistettu perinteisen tiramisun erityyppisiä tarjoilutapoja ja jälkiruoksi soveltuvia juomatuotteita.

2.1 Ruokakulttuurin kehitys

Siitä on kiistelty paljon, että kumpi on Euroopan ruokakulttuurin hallitsija, Italia vai Ranska. Molempien maiden edustajat ovat tietenkin oman kotimaansa puolella. Italialaisten mukaan Katariina de'Medici, joka meni naimisiin Ranskan kuninkaan Henrik II kanssa vuonna 1533, toi mukanaan Firenzestä koko keittotaidon, tärkeimmät reseptit ja kulttuurin. Katariina de'Medicin oli matkustettava kokkiensa kanssa Ranskaan saadakseen syötävää. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001,18.)

Kuuluisa kokki Mario Batali on kommentoinut ruokakulttuurin eroja seuraavasti: ”Italialaiset söivät haarukalla ja veitsellä jo silloin, kun ranskalaiset söivät vielä toisiaan.”(Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 18.)

Vuosisatojen kuluessa italialainen ja ranskalainen keittiö on kehittynyt paljon. Pääasiallinen ero ruokakulttuurien välillä on se, että Ranskan ruokakulttuuri on todella hienostunut, mutta Italiassa ruoka on todella perhekeskeistä ja se perustuu niin sanotusti äidin oppeihin. Tästä johtuen ”aitoa” italialaista ruokaa saa ainoastaan matkustamalla Italiaan. Italian ruokakulttuuri on pieniä kokeiluja lukuun ottamatta pysynyt vuosisatoja samanlaisena, yksinkertaisena ja intohimoisena. Italialaisten haluttomuus kehittää omaa keittiötään näkyy siinä, että esimerkiksi aasialaista ruokaa siellä ei juurikaan ole edes saatavilla. Italialaiset rakastavat omaa ruokakulttuuriaan sellaisenaan kun se on vuosien ajan pysynyt ja halukkuutta sen muuttamiseen ei taida vieläkään löytyä. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 21–22.)

Vaikka Italia on muiden maiden tavoin kehittynyt paljon vuosien saatossa, on siellä kuitenkin onnistuttu pitämään ruokakulttuuri vahvasti kiinni omassa maaseudussa. Ruoka Italiassa on todella omavaraista ja jokaista sesonkia kunnioittavaa sekä autenttista. Italiassa käytetään termiä ”cucina povera”, joka on tullut käyttöön sotien jälkeen. Termin ydin on itse kasvatettujen vihannesten hyödyntäminen ja kokonaisten ruhojen käyttö ilman suuria hävikkejä. Ruokalajit on suunniteltu ja valmistettu niin, että ne säilyvät pitkään ja mitään ei heitetä pois. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2011, 23–25.)

Ruoan valmistaminen ja nauttiminen eivät ole italialaisille ainoastaan primitiivisiä tarpeita, vaan elämäntapa ja tyyli nauttia elämästä perheen ja ystävien seurassa. Pöydän ääreen syömään kerääntyminen on monelle italialaiselle päivän kohokohta. Ruokailu saattaa joskus kestää jopa tunteja, riippumatta siitä, onko kyseessä juhlapäivä tai tavallinen arki-ilta. Iloinen ja lämminhenkinen tunnelma ruokailun aikana on italialaisten keskuudessa suorastaan käsillä kosketeltavissa. Ajan viettämistä perheen ja rakkaiden kanssa kera suussa sulavan ruuan ja viinin on yksi pidetyistä kulmakivistä Italian kulttuurissa. Yhdessäolon lisäksi suuressa roolissa on yksinkertaisesti kunnioitus. Kunnioitus raaka-aineita ja perinteitä kohtaan on aina ollut italialaisessa ruokakulttuurissa tärkeää. (Enkovaara-Astral-di 2000, 6-8.)

2.2 Valitut ruoka-alueet Italian kartalla

Opinnäytetyötäni varten olen valinnut kolme Italian ruokakulttuurille merkittävää maakuntaa, jotka ovat Emilia-Romagna, Campania ja Toscana. Olen valinnut nämä alueet pääasiassa niiden alkuperäisten raaka-aineiden mukaan, mutta haluan myös hyödyntää muiden alueiden ominaispiirteitä.

Emilia-Romagnan ja Toscanan sijainti lähellä pohjoista Italiaa mahdollistaa maataloudelle erinomaiset kasvuolosuhteet. Campanian sijainti etelässä ja sen vulkaaninen maaperä, sekä leudohko ilmasto tarjoavat loistavat olosuhteet viinirypäleiden viljelylle ja alueella onkin yli 41 000 hehtaaria maata käytössä viinin tuottamiselle. (Fine Brands Oy 2015.) Valituilla maakunnilla on todella pitkät perinteet italialaisen ruokakulttuurin historiassa ja ruokakulttuuria käsitelläänkin yleisesti Italiassa alueittain, koska maakuntien väliset erot ovat huomattavat.

Kuvassa 3 näkyy edellä mainittujen maakuntien sijainti kartalla. Italiasta löytyy kaikkiaan 21 maakuntaa ja vaikka joidenkin alueiden välillä saattaa olla välimatkaa alle 100 kilometriä, on ruokakulttuureissa jo huomattavia eroja. Italian maakuntien ruoka-alueiden historia ja sen kehitys tähän päivään on tuonut monipuolisen ja vivahteikkaan ruokakulttuurin Eurooppaan. (Flack 2011, 7.)



Kuva 3. Italian kartta (Kuva: Wikimedia 2015.)

1. Emilia-Romagna
2. Campania
3. Toscana

Italian sijainti Euroopassa on keskellä Välimeren ja muodoltaan se on pitkäkö niemimaa. Erot pohjoisten ja eteläisten osien välillä ovat merkittäviä. Italian maaperästä löytyy vaihte-
lua aina pohjoisen jäisistä Alpeista etelän toimiviin tulivuoriin saakka. Yksi merkittävimpiä
syytä maakuntien välisten ruokakulttuurien ja tapojen eroihin on ilmaston erilaisuus pohjois-
sen ja etelän välillä. (Enkovaara-Astraldi 2000, 7-8.)

2.3 Emilia-Romagna

Emilia-Romagnan alue sijaitsee pohjoisessa Italiassa. Alueen keittiötä pidetään yhtenä
Italian tärkeimpänä ruokakulttuurin ylläpitäjänä. Ruoka Emilia-Romagnassa on usein ras-
kasta ja voim sekä kerman käytössä ei koskaan säästellä.

Kyseiseltä alueelta ovat kotoisin esimerkiksi seuraavat perinteikkään ja ympäri maailmaa
suositut ruoka-aineet:

- parmankinkku
- parmesanjuusto
- lasagne
- tortelliinit

Tätä kaksoismaakuntaa pidetään suurena kulinaarisena keskuksena. Tärkein peruste
väittämälle on alueen monipuolisuus. Ruokakulttuuri Emilia-Romagnan alueella on huo-
mattavasti raskaampaa kuin esimerkiksi Etelä-Italian tyypillinen ruoka. (Tuominen, Koski
& Kivilahti 2011, 35.) Pääelinkeino Emilia-Romagnassa on maatalous, koska merellinen
ilmasto ja ravinnerikas maaperä takaavat loistavat puitteet vihannesten ja viljojen kasvat-
tamiselle.(Flack 2011, 77–78.)

Parmankinkkua on valmistettu vuosikaudet samalla menetelmällä. Sianliha suolataan hy-
vin ja annetaan kypsyä 10 kuukautta valvotuissa olosuhteissa. Aitoa kinkkua varten kas-
vatetaan italialaisia sikoja, joiden ruokinta on tarkoin hallittua. Sikojen paino saattaa olla
parhaimmillaan lähes 200 kg. Parmankinkun käyttäminen on suositeltavaa leikkaamalla
kinkku ohuiksi siivuiksi ja se nautitaan sellaisenaan tai esimerkiksi antipastona melonin
kanssa. Kinkun sanotaan sopivan erityisesti Emilia-Romagnan alueella tuotettavan Lam-
brusco viinien kera.(Parma Gourmet 1996.)

Parmesanjuusto on jopa 800 vuotta vanha ja sitä valmistetaan edelleen samalla vanhalla
reseptillä ja menetelmällä. Juustoa kypsytetään 12–36 kuukautta ja tuotteen voimakkuus
ja maku määräytyvät kypsytyksen mukaan. Parmesan on saanut Euroopan Unionilta
oman alkuperäisnimityksen, koska sen valmistaminen oikeaoppisesti ilman lisäaineita on-
nistuu ainoastaan tietyillä alueilla. Juustoa syödään sellaisenaan tai sitä voidaan raastaa
esimerkiksi pastan tai salaatin sekaan tuomaan makua.(Parma Gourmet 1996.)

Lasagnen juuret juontavat tiensä jopa ajanlaskun alkuun. Perinteiseen lasagneen kuuluu neljä ainesosaa; pastalevyt, parmesaanijuusto, béschamel-kastike ja bolognese-kastike. Lasagne paistetaan uunissa kypsäksi ja voidaan koristella esimerkiksi basilikalla. Nykypäivänä tästä perinteistä italialaisesta uuniruuasta näkee erilaisia versioita aina kasvislasagnesta ragú-kastikkeesta valmistettuun vuokaan saakka. (MTV Lifestyle 2014.)

Tortelliinit ovat perinteikäs ja Euroopassa suosittu pastamuoto. Tortelliinit valmistetaan tuorepastasta ja täytetään erilaisilla täytteillä. Esimerkkinä pastan täytteestä voisi olla vaikkapa basilika ja ricotta-juusto tai vaikkapa parmankinkku ja parmesan. Tortelliinin historia italialaisessa ruokakulttuurissa ulottuu vuosisatoja taaksepäin. Tähän liittyvä legenda kuuluu, että rakkauden jumalatar Venus olisi vierailut Emilia-Romagnalaisessa tavernassa ja hänen vierailunsa aikana tavernan omistaja olisi kehittänyt perinteisen tortelliini pastan. (The Salt 2013.)

Emilia-Romagnan alueella tuotetaan myös paikallisten suosimaa, mutta monien ulkopuolisten aliarvioimaa Lambrusco-punaviiniä. Kevyesti kuohuvaa Lambrusco-punaviiniä löytyy sekä kuivia että makeita laatuja. Alueen eteläosassa tuotetaan myös Sangiovese-punaviiniä ja Trebbiano-valkoviiniä. (Keittotaito 2015). Helmeilevää Lambrusco tarjoillaan hiukan viileänä ja sitä tuotetaan punaviinin lisäksi myös valko- ja roséviininä. Lajike yhdistetään usein ainoastaan Emilia-Romagnan maakuntaan, mutta sitä viljellään myös esimerkiksi Argentiinassa. Laadukkaisiin Lambrusco pöytäviineihin IGT-luokituksellaan kuuluvat Lambrusco Salamino ja Lambrusco di Sorbana. (Nautiskelija 2016.)

Valitsin tämän alueen, koska sieltä kotoisin olevat raaka-aineet ovat minun mieleeni, niiden käyttäminen Suomessa on mahdollista ja niistä on helppoa loihkia upeita kokonaisuksia lautaselle. Liiketoimintasuunnitelmassani Emilia-Romagnan tarjonta tulisi näkymään erityisesti pasta-annoksissa. Ravintolassa tullaan valmistamaan pasta käsin, joten esimerkiksi herkulliset tortelliinit nousevat varmasti asiakkaiden suosioon.

2.4 Campania

Campanian ruokakulttuuri on Italian tunnetuin ja usein italialaisesta ruuasta puhuttaessa tarkoitetaan seuraavia kyseiseltä alueelta kotoisin olevia ruokia ja raaka-aineita:

- pizza
- mozzarella
- tomaattikastike
- kuivapasta

Campania ja sen ruokakulttuuri on monen sydämellä. Yksinkertaiset ja herkulliset kiviuni-pizzat, mehevä tomaattikastike ja suussa sulava mozzarella luovat makuhermoja hiveleviä kokemuksia jokaiselle ruokailijalle. Etelä-Italiassa sijaitsevan Campanian ruokakulttuurin menestyksessä yksi merkittävimmistä syistä on terveellisyys. Esimerkiksi rasvana alueella käytetään tyypillisesti ainoastaan oliiviöljyä ja kasviksia käytetään enemmän kuin lihaa. Kasvisten runsas käyttö kantautuu vuosisatoja taaksepäin, kun kaikilla ei ollut varaa kalliiseen lihaan. Campaniassa syödään paljon tuoretta kalaa, erityisesti sardiineja. (Ramiett 2001.)

Alueelta saatava pizza on maailmankuulua ja hyvin yksinkertaista. Oikeaoppinen pizza paistetaan ainoastaan minuutin verran kovassa lämmössä, mielellään puulämmitteisessä uunissa. Napolilaisen pizzan pohja ei ole niin ohut kuin mihin olemme totuneet, vaan se pitää sisällään ihanan suolaisuuden ja mehevyyden. Aitoa mozzarellaa ja tomaattikastiketta sisältävä pizza on perinteinen Napolissa ja yksinkertaisuudestaan huolimatta maistuu taivaalliselta. Laadukkaiden ja yksinkertaisten raaka-aineiden merkitys näkyy Italian pizzoissa loistavasti. Emilia-Romagnan alueella on myös oma versionsa pizzasta, rieskamainen erikoisuus jota kutsutaan nimellä piadine. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 258–259.)

Pastaa alueella saatetaan nauttia jopa kaksi kertaa päivässä, mutta eri muodoissa. Perinteinen durumvehnästä valmistettu pasta, nykyaikana paljon käytetty ja hieman kellertävän värinen ruokakaupasta saatava kuivapasta, on yksi Campanian hienoimmista keksinnöistä. (Ramiett 2001). Pastan merkitys Italiassa on aina ollut, ja tulee varmasti aina olemaan suuri. Se on yksinkertaisesti muunneltavissa ja annoksien luominen niin koti- kuin ravintolakäytössä on mahdollista. Pasta sopii monille ihmisille ja erilaisia makumaailmoja sen kanssa on monia. Oikeaoppinen kypsennysmenetelmä on tärkeää hyvän pastan valmistuksessa. Keitinvedessä on oltava runsaasti suolaa ja kastikkeita ei ole soveliasta lisätä liikaa pastan päälle. Italiassa pastaa nautitaan eniten maaseudulla. Pitkillä illallisilla sitä tarjoiltaessa muut annokset ovat yleensä kevyempiä. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 158.)

Italialasta löytyviä erilaisia pastalajikkeita on satoja. Pastataikinoistakin löytyy eroja maakunnittain. Keski-Italiassa pastan valmistuksessa käytetään kananmunaa, mutta Etelä-Italiassa taikina pitää sisällään ainoastaan durum-vehnä jauhoja ja vettä. Pohjoisemmasta Italiasta voi löytää jopa tattarista ja vehnä jauhoista valmistettua pastaa. Durumvehnän kasvattaminen on Italiassa yleistä, koska maan ilmasto sopii hyvin tämän vehnän viljelyyn. (Makupasta 2015.)

Mozzarellasta voidaan sanoa sen olevan yksi alueen helmistä. Perinteistä mozzarellaa valmistetaan kaikkialla Italiassa, mutta sen alkuperä löytyy Campaniasta. Aito mozzarella valmistetaan puhvelin tuottamasta maidosta. Puhvelin maidosta valmistetussa juustossa on runsaasti kalsiumia ja vähemmän kolesterolia verrattaessa muihin juustoihin. Tämä mahdollistaa mozzarella-juuston koostumuksen ja juusto onkin todella monikäyttöinen erilaisissa ruokalajeissa aina salaateista pizzoihin. (Cheese.com 2015). Tuoreena ostettu mozzarella on niin maukasta, että sitä nautitaan Campanian alueella mielellään sellaisenaan. Mozzarella valmistetaan alueella öisin ja se myydään aamulla pois ensimmäisille asiakkaille. Juuston säilyvyys on huonoa ja siksi sitä on säilytettävä suolaisessa nesteessä ennen käyttöä. Lähes jokainen tuottaja Campaniassa valmistaa ja muotoilee juustonsa edelleen käsin. Mozzarellaa voidaan valmistaa ja muotoilla pienistä 50 gramman pakkauksista jopa kilon kokoisiin palloihin. Puhvelin maidosta valmistettu mozzarella on niin mehukasta, että sitä leikattaessa maitoa tihkuu siitä ulos. Mehukkuutensa ansiosta mozzarella ei välttämättä tarvitse mitään kastikkeita tai lisukkeita. Mozzarellaa valmistetaan nykyään paljon Italian ulkopuolellakin, mutta laadullisesti niitä ei voi verrata Campaniassa puhvelin maidosta tuotettuun juustoon. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2001, 118.)

Campanian antimet tulisivat näkymään ravintolani ruokalistoilla vihannesten runsaana käyttönä ja kevyempien vaihtoehtojen tarjoamisena asiakkaille. Ruokalistalla tulee myös näkymään osaan annoksista laskettu ravintosisältö rasvojen, kaloreiden ja hiilihydraattien osalta. Terveellisyyden lisäksi Campania värittää ruokalistoja esimerkiksi pizzojen osalta. Mehukkaat täytteet hyvällä pohjalla valmistettuna tulevat varmasti olemaan asiakkaiden mieleen.

Laadukkaita viinejä Campanian alueelta löytyy myös runsaasti. Esimerkiksi vuonna 2003 alueella tuotettu valkoviini Greco di Tufo sai korkeimman laatumerkinnän koko Campanian alueella. Kasvukauden loppupäässä kypsytetty rypäle tuo viiniin aromaattisuutta ja tammikypsytyksen saa aikaan hienostuneen pyöreiden viinissä. Campanian kasvatetuista rypälälajikkeista on kuitenkin Aglianico ja sitä käytetäänkin runsaasti alueen viinisekoituksissa. Alueelta löytyy runsaasti hedelmällistä maaperää, joka on tuottoisaa viinintuottajille. (Fine Brands Oy 2015.)

2.5 Toscana

Ruokakulttuuri keski-Italiassa sijaitsevassa Toscanassa on erittäin yksinkertaista ja selkeää. Runsas määrä papuja ja muita kasviksia ovat suosittuja lihan ohella tarjottuna. Toscanan maalaiskeittiön antimet ovat suoraviivaisia ja yksinkertaisia, lihat maustetaan yksin-

kertaisesti ja kypsennetään usein grillattuna. Kastikkeita Toscanan ruokakulttuurissa tarjoillaan ainoastaan pastaruokien kanssa. Toscanasta on mahdollisuus saada myös herkullista, käsintehtyä gelato-jäätelöä. (Brewer 2014, 98). Ruokakulttuuri alueella on terveellistä ja se on todella suosittua nykyajan ruokatrendeissä. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2011, 38.)

Italiaa on aina pidetty jäätelön kotimaana. Jäätelöä on valmistettu jo 1600-luvulta alkaen. Mutta koska Italiassa ja Ranskalla oli läheiset välit toisiinsa, niin jäätelön suosio levisi nopeasti myös muuhun Eurooppaan. Jäätelöllä herkuttelu ei rajoitu Italiassa ainoastaan kesäaikaan, vaan sitä nautitaan ympäri vuoden ja jokaisesta pikkukylästäkin löytyy oma gelateria. Jäätelöä ei myöskään ole sidottu vuorokauden aikoihin, vaan sitä voidaan nautiskella aamusta iltaan. Lisäaineiden lisääminen italialaiseen gelato-jäätelöön on lähes kokonaan kiellettyä ja niiden käyttöä valvotaan tarkasti. Koostumukseltaan gelato-jäätelö on huomattavasti pehmeämpää kuin esimerkiksi Suomesta saatava jäätelö. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2011, 292.)

Tunnetuimpina Toscanan tuotteina pidetään alueen viinejä ja ne ovat suorastaan maailmankuuluja. Toscana on kuuluisa makurikkaista Chianti-viineistään. Chiantia on perinteisesti valmistettu rypälesekoituksena, sekoituksessa saattaa esimerkiksi olla mukana Sangioveserypäleitä, Canaiolorypäleitä ja Malvasia Biancorypäleitä. Nykypäivänä Chianti-viinejä valmistetaan ainoastaan Toscanassa, Chiantin alueella ja viinin on sisällettävä vähintään 70 % Sangioveserypäleitä. (Tuominen, Koski & Kivilahti 2011, 59.)

Alueelta löytyy muitakin punaviinejä, esimerkiksi Carmignano, Brunello ja Vino Nobile di Montepulciano. Valkoviinejä Toscanan alueelta löytyy esimerkiksi Vernaccia di San Gimignano ja Vino Santo Toscano. Myös jälkiruokaviini Vin Santo on suosittua Toscanassa ja muualla Euroopassa. Vuosisatoja vanha viinikulttuuri Toscanassa on ollut Piemonten ohella erittäin tärkeä edelläkävijä Italian viinituotannossa. Toscana on laatuviinien tuotannossa yksi tärkeimmistä alueista. Yli puolet sen viinituotannosta koostuu laatuviineistä. Alueen tuotannosta suurin osa on herkullisia punaviinejä, joiden tuotannossa on hyödynnetty myös vaaleita rypälelajikkeita. Alueen maaperä on sekoitus monia eri maala-jeja, esimerkiksi kalkkikiveä, savea ja soraa. Harjuilla sijaitsevat viinitilat ovat upeiden maisemien lisäksi myös erinomaisten Toscanan viinien salaisuus. (Fine Brands Oy 2015.)

Toscanan ruoka- ja juomakulttuurin haluaisin näkyvän ravintolassani runsaan viinivalikoiman ja tuoreiden vihannesten osalta. Ravintolassa voitaisiin myös kasvattaa esimerkiksi yrttejä ja joitakin kasviksia itse. Itsekasvatetut yrtit ja vihannekset tuovat asiakkaan sil-

missä lisäarvoa ravintolalle ja esimerkiksi yrttejä sisältävät kukkaruukut voisivat olla mukava lisä ruokasalin koristelussa ja viihtyvyydessä. Tulen perehtymään myös gelato-jäätelöiden valmistukseen, jotta ravintolaan saataisiin itse tehtyjä jäätelöitä.

3 Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen soveltuvat pohjat

Liiketoimintasuunnitelma on eräänlainen opas ravintolan liiketoimintaa varten. Suunnitelma elää koko ajan yrityksen kehityksessä mukana ja sen tarkoituksena on selventää muun muassa ravintolan liikeideaa, riskejä liiketoiminnassa ja tarvittavia resursseja liiketoiminnan onnistumiseksi. Hyvin valmisteltu liiketoimintasuunnitelma helpottaa rahoituksen hankinnassa ja siinä käydään läpi vaadittavat resurssit. Suunnitelmassa olisi hyvä pohtia markkinointia ja sen vaikutuksia yrityksen imagoon tai asiakaskuntaan. (Onnistu yrittäjänä 2015).

Liiketoimintasuunnitelman perusvaiheita ovat:

- Liikeidean kiteytys
- Asiakkaiden ja markkinan analysointi
- Kilpailijoiden tunnistaminen
- Palveluiden ja tuotteiden määrittelemine
- Myynti- sekä markkinointitoimenpiteiden valitseminen
- Riskianalyysi
- Kirjanpidollisten ja taloudellisten asioiden suunnittelu (Onnistu yrittäjänä 2015).

3.1 Yritys-Suomen liiketoimintasuunnitelmamalli

Yritys-Suomen nettisivuilla liiketoimintasuunnitelmia varten luodussa mallissa painotetaan erityisesti laskelmien merkitystä suunnitelman toteutuksessa. Nettisivuilla mainitaan myös se, että liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla 100 sivuinen kirja, vaan voit suunnitella kriittiset pisteet ja laajuuden itse. (Yritys-Suomi 2015).

- Ensimmäinen vaihe alkaa liikeidean pohtimisella. Mikä ravintolan tuote on ja kelle sitä myydään.
- Toisessa vaiheessa keskitytään ravintolan tuotteisiin sekä palveluihin. On pohdittava esimerkiksi kilpailuympäristöä, hintatasoja ja katerakenteita.
- Kolmanteen vaiheeseen sisältyy asiakaskunta. Asiakaskunnan ja kohderyhmän erittely, sekä on otettava huomioon asiakkaiden ostokäyttäytyminen ja markkinatilanne toiminta-alueella.
- Neljänteen vaiheeseen kuuluvat käytännön järjestelyt. Suunnitelmassa käydään tässä vaiheessa läpi mahdolliset toimitilat, sijainti, vaadittavat välineet, työntekijät

sekä rahoitus alkuun pääsemiseksi. Kyseisessä vaiheensa on myös kohtansa markkinoinnille, vakuutuksille ja kirjanpidollisille suunnitelmille.

- Viidennessä vaiheessa suunnitelmaa otetaan mukaan rahoituslaskelmat. Laskelmissa otetaan huomioon pääoman tarve ravintolan perustamiskuluissa, toimitilojen ja välineiden investoinnit, sekä rahoitus ensimmäisiksi aukiolokuukausiksi.
- Kuudennessa vaiheessa ovat kannattavuuslaskelmat. Kannattavuuslaskelmissa käy ilmi esimerkiksi rahoituskulujen kattaminen, hinnoitteluperiaatteet ja tarvittavien myyntivoittojen saavuttaminen tulostavoitteeseen pääsemiseksi. (Yritys-Suomi 2015).

3.2 Peda.netin liiketoimintasuunnitelmamalli

Peda.net sivustojen suunnittelemassa liiketoimintasuunnitelmamallissa painotetaan erityisesti kannattavuutta. Jokaisessa mallin vaiheessa on saateteksti, jonka avulla jokaisen kohdan täyttäminen pitäisi olla helpompaa. Teksteissä löytyy apukysymyksiä ja muuta tärkeää tietoa yrityksen luomista varten.

- Ensimmäisessä vaiheessa käsitellään ravintolan liikeideaa. Mikä on tuote, kenelle sitä myydään ja kuinka tuote saadaan myydyksi?
- Toisessa vaiheessa käsitellään yrittäjän omaa osaamista ja pohditaan, kuinka voidaan kehittyä.
- Kolmas vaihe käsittelee tuotetta ja palvelua. Kolmas vaihe painottaa miettimään, mikä omassa tuotteessani on erinomaista ja erottuu asiakkaille selkeästi kilpailijoista.
- Neljäs vaihe mallissa käsittelee asiakaskuntaa ja markkinarakoa. Neljännessä vaiheessa painotetaan yritysasiakkaiden ja yksityisasiakkaiden erottelua segmentoinnissa ja asiakaskunnan huomiointia ravintolan sijainnin kannalta.
- Viidennen vaiheen tekstissä käsitellään kilpailijoita ja uhkia. Peda.netin pohjassa painotetaan sitä, että on erittäin tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän toimintatansa ja tuotteensa. Kuinka kilpailijat markkinoivat tuotteitaan ja milloin he sen tekevät?
- Kuudes vaihe liiketoimintasuunnitelmaa käsittelee omaan ravintolaan liittyviä asioita. On pohdittava esimerkiksi sitä, missä ravintola sijaitsee? Kuinka isoille toimitiloille on tarvetta? Millaisia markkinointiin soveltuvia kanavia halutaan käyttää?
- Seitsemäs vaihe käsittelee budjettia ja rahoitusta. Halutaanko ravintolan kirjanpito esimerkiksi ulkoistaa? Mallissa mainitaan myös, että ravintolan suunnittelu, seuranta ja kehittäminen ovat aina täysin yrittäjän omalla vastuulla. (Peda.net 2015)

3.3 Hämeen uusyrityskeskuksen liiketoimintasuunnitelmamalli

Hämeen uusyrityskeskuksen nettisivuilla ei erityisesti mainita mitään liiketoiminnan suunnittelusta, mutta sivujen kohdassa ”neuvontamateriaalit” on word-tiedosto, jossa heidän kehittämänsä liiketoimintasuunnitelmamalli löytyy.

- Ensimmäisessä vaiheessa käsitellään ravintolan perustietoja, toimintoja ja sijaintia.
- Toisessa vaiheessa suunnitelmaa kirjataan omia mahdollisuuksia ja osaamista yrittäjänä. Onko henkilökohtaista tieto-taitoa tarpeeksi yritysmaailmaan, osaanko myydä ja markkinoida?
- Kolmannessa vaiheessa Hämeen uusyrityskeskuksen liiketoimintasuunnitelma-mallia käsitellään ravintolan tuotetta ja palvelua, kuinka osaan tuottaa sen?
- Neljäs vaihe suunnitelmassa käy läpi asiakaskunnan kartoittamisen ja segmentoinnin. Asiakkaat ryhmitellään sukupuolen, iän ja asuinpaikan mukaan, sekä pohditaan mistä asiakkaat oikeasti saapuvat.
- Viidennessä vaiheessa kirjataan ravintolan kilpailijoita sekä uhkia. Ketkä ovat ravintolani kanssa kilpailevia yrityksiä ja olisiko mahdollista tehdä yhteistyötä heidän kanssaan?
- Kuudes vaihe käsittelee tuotteen ja palvelun lisäarvoa. Miten voisin erottua muista kilpailijoista? Miksi asiakkaat saapuisivat ravintolaani juuri minun tuotteeni takia? Hyötyykö asiakas jotenkin saapumalla juuri minun ravintolaani?
- Seitsemännessä vaiheessa käsitellään markkinointia. Suunnitelmassa kirjataan ylös, kuinka saavuttaisin asiakkaani?
- Kahdeksas vaihe käsittelee toimialani tulevaisuutta. Miltä ravintola-ala näyttää mielestäni kolmen tai viiden vuoden kuluttua? Muuttuuko kysyntä, onko omalle tuotteelleni ja palvelulleni tarvetta potentiaalisille asiakkaille? (Hämeen uusyrityskeskus 2015).

3.4 Ravintolan liiketoimintasuunnitelma-oppaan malli

Jouni Ahosen, Topi Koskisen ja Tomás Romeron kirjoittamassa oppaassa kerrotaan selkeästi ja yksityiskohtaisesti, kuinka lähteä suunnittelemaan ja toteuttamaan ravintolan liiketoimintasuunnitelmaa. Kirjassa suunnittelu alkaa yksinkertaisesti pohtimalla yrittäjyyttä, ravintola-alalle ominaisia piirteitä ja omia ajatuksia ravintolaan liittyen. Kun oma ajatus liiketoiminnasta on saatu selkeäksi strategisia päätöksiä myöten, on aika ryhtyä laatimaan itse suunnitelmaa. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 12–32.)

- Ensimmäiseen kohtaan luodaan yksinkertainen tiivistelmä tehdyn suunnitelman sisällöstä.

- Toisessa kohdassa pohditaan omia lähtökohtia, voimavaroja ja motiiveja.
- Kolmannessa kohdassa siirrytään toimiala-analyysin pariin. Toimiala-analyysissä on tärkeää löytää konkreettista tietoa esimerkiksi ravintoloille suunniteltujen tilojen hinnoista ja vuokrasta.
- Neljännessä kohdassa kirjataan päätetyt strategiset ratkaisut esimerkiksi arvojen, vision, liikeidean ja tavoitteiden osalta.
- Viidennessä kohdassa tehdään kohderyhmä- ja kilpailutilanneanalyysit. Analyysien jälkeen pohditaan ravintolan tuotteet juomatuotteesta tuotekehitykseen saakka.
- Kuudennessa kohdassa on aika fyysisten tilojen suunnittelulle. Missä ravintolani sijaitsee? Millaisia laitteita ravintolaan tarvitaan? Tässä vaiheessa voidaan suunnitella myös esimerkiksi ruokasalin ja muiden tilojen sisustusta.
- Seitsemäs kohta liiketoimintasuunnitelmaa käsittelee markkinointiviestintäsuunnitelmaa. Suunnitelmassa pohditaan ravintolan mainontaa, myynninedistämistä varten tarvittavia toimintoja ja kuinka ravintolassani hoidetaan myyntityö ja asiakaspalvelu.
- Kahdeksas kohta on henkilöstösuunnitelma. Henkilöstösuunnitelmassa on tärkeää laskea mahdollisimman tarkat henkilöstökulut ja tarpeet. Tässä vaiheessa suunnitelmaa tehdään myös esimerkiksi suunnitelma henkilöstön jatkuvasta kehittämisestä ja sidosryhmistä.
- Yhdeksäs kohta liiketoimintasuunnitelmaa kattaa ravintolan taloussuunnitelman kaikesta aina budjetista lainan maksamiseen saakka.
- Kymmenes kohta käsittelee ravintolan riskianalyysin. Riskianalyysissä on tärkeää käyttää aikaa erityisesti vahinkoriskien ennaltaehkäisyyn ja toimintaan niiden varalle. Riskianalyysistä löytyy myös mahdollinen rahoitusriski, liikeriskit ja riskien hallinnalliset vaiheet.
- Yhdestoista kohta liiketoimintasuunnitelmassa on SWOT-analyysi. Yksinkertaisella SWOT-analyysillä saa hyvin kuvan liiketoimintasuunnitelmasta, sen vahvuuksista ja heikkouksista sekä mahdollisuuksista ja uhista.
- Kahdestoista kohta liiketoimintasuunnitelmamallissa on toimeenpanosuunnitelmat. Tässä vaiheessa suunnitelmaa on itse ravintolatoiminnan hankkiminen ja aloittaminen. Suunnitelmista löytyvät myös esimerkiksi kaikki lupa-asiat, kaluston hankinnat, mahdollinen remonttisuunnitelma ja sisustuksen suunnitelma, henkilöstön rekrytointi sekä pääoman hankinta. (Ahoon, Koskinen & Romero 2009, 46–120.)

3.5 Yrityksen perustamisoppaan malli

Tuulikki Holopaisen kirja ”Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet” on kattava kirja, joka soveltuu lähes minkä tahansa yrityksen perustamiselle ja suunnittelulle.

Kirjassa käsitellään kaikki aina yhtiömuodon valinnasta yrittäjän sosiaaliturvaan saakka. Kirja on todella laaja ja se ei pidä sisällään valmista pohjaa liiketoimintasuunnitelmalle, mutta se kattaa kaiken mahdollisen tiedon yrittäjyydestä ja asioista mitä yrittäjyys pitää sisällään. (Holopainen 2013. 3-6.)

Ravintola-alalle hyödyllisiä kohtia kirjasta löytyy paljon, esimerkkinä elinkeinotoiminnan aloittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset, arvonlisäverotus, työntekijöiden palkkaamisen ”opas” ja rahoitukseen liittyvät asiat. Kaiken kaikkiaan kirja on todella kattava ja hyödyllinen ja tulen varmasti itsekin hyödyntämään sitä tulevaisuudessa. (Holopainen 2013. 3-6.)

3.6 Valitsemani malli liiketoimintasuunnitelmalle

Olen päättänyt hyödyntää omassa liiketoimintasuunnitelmassani kirjaa ”Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen”. Kirjassa on selkeä ja hyvä pohja ja se sisältää paljon tärkeää tietoa ravintolan perustamista varten. Kirjan pohja on selkeästi ymmärrettävissä ja siinä painotetaan hyvin tärkeimpiä kohtia ja niiden hyvin suunnittelun tärkeyttä. Kirjasta löytyy myös apuja, kuinka erilaisia taulukoita tai vastaavia tulisi täyttää ja sieltä löytyy myös hyödyllisiä linkkejä esimerkiksi lisätietojen hakemiseen.

Kirjassa olevaa mallia voi helposti muokata mieleisekseen ja sen kohtia voidaan soveltaa omalle liiketoimintasuunnitelmalle sopivaksi. Liiketoimintasuunnitelmassani olen hyödyntänyt kirjan antamia malleja, mutta analyysit ja laskelmat olen kuitenkin tehnyt itse.

4 Prosessikuvaus

Opinnäytetyöni tavoitteena on havainnollistaa omaa liikeideaani ja sen toimivuutta pääkaupunkiseudulla. Suunnitelmana on ollut hakea tietoa italialaisesta ruokakulttuurista ja sen perustasta ja liittää se omaan liiketoimintasuunnitelmaani. Työtäni varten tehdyt analyysit olen tehnyt itse, mutta päälähde opinnäytetyössäni on ollut Jouni Ahosen, Topi Koskisen ja Tomás Romeron vuonna 2009 kirjoittama kirja ”Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen”. Kirja on ollut minulle todella hyödyllinen ja olen saanut uusia ajattelutapoja liiketoimintasuunnitelmalleni. Toinen päälähteeni, jota on hyödynnetty erityisesti tietoperustan ensimmäisessä osuudessa, on kirja, joka kertoo italialaisesta ruokakulttuurista. Kirjan ovat kirjoittaneet Saku Tuominen, Tuukka Koski ja Kimmo Kivilahti ja sen nimi on ”Basta! Italialaisen ruokakulttuurin abc”.

Tulen tulevaisuudessa avaamaan oman ravintolani, joka tulee pohjautumaan tähän opinnäytetyöhön. Oman ravintolan avaamiseen tulee kulumaan vielä muutamia vuosia, joten tämänhetkinen suunnitelmani tulee mitä luultavimmin jonkin verran vielä muuttumaan.

Liiketoimintasuunnitelmani on hyödyllinen pääasiassa minulle itselleni ja tämän työn laatiminen on ollut minulle todella tärkeää. Työstä voi kuitenkin olla myös hyötyä jollekin, joka on kiinnostunut tekemään omaa liiketoimintasuunnitelmaa tai lukemaan italialaisen ruokakulttuurin perusteista.

Opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelma on tehty vaihe vaiheelta omia arvojani kunnioittaen ja visiossani tiiviisti pysyen. Malli liiketoimintasuunnitelmaan on lähes sama, minkä päälähteeni ”Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen” kuvaa. Muutamia kohtia on jouduttu karsimaan pois, koska kohtiin vastaaminen ei onnistu ilman konkreettisia tiloja ja jo hankittua rahoitusta. Työn laskelmia varten olen selvittänyt esimerkiksi erilaisten laitteistojen hinnoittelua, palkansuuruuksia sekä ravintolan toimivuuteen vaadittavia neliömääriä ja pohtinut niiden sopivuutta liikeideaani nähden.

Työtäni varten olen saanut inspiraatiota omista asiakaskokemuksistani erilaisista ravintoloista. Aina ravintolassa asioidessani olen huomannut pohtivani sitä, miten itse tekisin yrittäjänä asiat kyseisessä paikassa ja mitä näkemiäni asioita voisin soveltaa omassa ravintolassani. Varsinaista havainnointipäiväkirjaa en kuitenkaan ole kirjoittanut.

5 Pohdinta

Opinnäytetyöni työstäminen ja valmistuminen on ollut kaikin tavoin odotukset ylittäneenä pitkä ja rankka prosessi itselleni. Työni suunnittelu alkoi jo vuonna 2014 jouluna. Työn konkreettinen työstäminen alkoi vasta syksyllä 2015, mutta innostuminen ja motivaatio opinnäytetyötäni kohtaan saivat itsessäni vallan vasta kyseisen vuoden joulukuussa. Liiketoimintasuunnitelmani työstäminen on ollut opettavainen ja kaiken kaikkiaan hieno kokemus itselleni ja lähipiirilleni. Vanhempani ovat useasti sanoneet, että on hienoa nähdä miten innostunut olen tästä liiketoimintasuunnitelmasta. En tiedä, olisinko saanut opinnäytetyötä valmiiksi ilman tiivistä tukiverkostoani.

Uskon liiketoimintasuunnitelmani toteuttamiseen tulevaisuudessa. Italialainen ruoka on todella suosittua ja helposti muokattavissa esimerkiksi sesonkien ja trendien mukaan. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessäni huomasin uskoni liikeideaani edelleen vahvistuneen.

Olen kuitenkin päättänyt, ettäärkevintä olisi odottaa vielä muutamia vuosia ennen oman ravintolani avaamista. Valmistumisen jälkeen liiketoimintasuunnitelmani työstäminen ja suunnittelu tulevat jatkumaan konkreettisemmin. Nuoresta iästäni johtuen olen kuitenkin innokas hankkimaan lisää työkokemusta ravintola-alalta eri tehtävien parista, ennen kuin olen valmis toteuttamaan liiketoimintasuunnitelmani.

Olen motivoitunut rakentamaan liiketoimintasuunnitelmaani eteenpäin tietäen, että suunnitelma tulee muuttumaan varmasti ajan kuluessa. Opinnäytetyöni on kuitenkin ensimmäinen versio liikeideaani ja olen itse tyytyväinen tämänhetkisiin aikaansaannoksiini. Tästä on varmasti hyvä jatkaa eteenpäin. Olen tällä hetkellä toteuttamassa suunnitelmaani yksin, mutta vuosien saatossa saatan löytää luotettavan liikekumppanin jakamaan tämän kanssani. Tämänhetkinen tavoite on aloittaa liiketoiminta 4-5 vuoden päästä. Ensiarvoisen tärkeä asia ravintolan perustamisessa on hyvän liikepaikan löytäminen ja rahoituksen varmistaminen. Liiketoimintasuunnitelmani on nyt annettava kypsyä rauhassa ilman hätköityjä päätöksiä. Tulen myös ravintolan perustamisessa ottamaan vahvasti huomioon Suomen taloustilanteen.

Lähteet

Ahonen, J. & Koskinen, T. & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Restamark. Helsinki.

Brewer, S. 2014. Toscana & Umbria matkaopas. Tammi. Helsinki.

Cheese.com 2015. Mozzarella di Bufala. Luettavissa: <http://www.cheese.com/mozzarella-di-bufala/>. Luettu: 15.3.2016.

Enkovaara-Astraldi, M. 2000. Intohimona Italia. WSOY. Helsinki.

Fine Brands Oy. Italian viinialueet. Luettavissa: <http://www.finebrands.fi/italia>. Luettu: 9.3.2016.

Flack, I. 2011. Mamma Mia, italialaisten äitien keittiössä. Otava. Helsinki.

Fonecta Finder Yritystieto 2016. Luettavissa: <http://www.finder.fi>. Luettu: 25.3.2016.

Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet. Bookwell Oy. Jyväskylä.

Italialainen keittiö. Luettavissa: https://fi.wikipedia.org/wiki/Italialainen_keitti%C3%B6. Luettu: 22.9.2015.

Keittotaito – ruoanvalmistuksen nettiopas. Luettavissa: http://www.keittotaito.com/ihana_italialainen_keittio.html. Luettu: 2.12.2015.

Makupasta 2015. Pastan italialaiset juuret. Luettavissa: <http://www.makupasta.net/juuret.html>. Luettu: 24.3.2016.

MaRa 2016. Matkailu- ja ravintola-alalle yli 4000 työpaikkaa. Luettavissa: <http://mara.fi/matkailu-ja-ravintola-alalle-yli-4-000-uutta-tyopaikkaa>. Luettu: 2.4.2016.

MTV Lifestyle 2014. Tiesitkö tämän lasagnesta? Maailman paras resepti ja täydellinen määrä kerroksia. Luettavissa: <http://www.mtv.fi/lifestyle/makuja/artikkeli/tiesitko-taman-lasagnesta-maailman-paras-resepti-ja-taydellinen-maara-kerroksia/3517760>. Luettu: 13.3.2016.

Liitteet

Liite 1. Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelma

Liite 1. Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelma

<u>Liite 1. Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelma</u>	24
<u>1 Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä</u>	25
<u>2 Lähtökohtatilanne</u>	25
<u>3 Toimiala-analyysi</u>	26
<u>4 Strategiset ratkaisut ja arvot</u>	26
<u>5 Kohderyhmä- ja kilpailutilanneanalyysi</u>	27
<u>6 Tuotteet</u>	28
<u>6.1 Ruokatuote</u>	28
<u>6.2 Juomatuote</u>	30
<u>6.3 Palvelu</u>	31
<u>7 Fyysiset tilat</u>	32
<u>7.1 Ravintolan tilat, koneet ja laitteet</u>	33
<u>7.2 Ravintolan sisustus ja tyyli</u>	34
<u>8 Markkinointi ja mainonta</u>	34
<u>9 Henkilöstösuunnitelma</u>	35
<u>10 Taloussuunnitelma</u>	35
<u>10.1 Rahoituslaskelma</u>	36
<u>10.2 Kannattavuuslaskelma</u>	37
<u>10.3 Myyntilaskelma</u>	38
<u>10.4 Talouden seuranta</u>	39
<u>11 Riskit ja mahdollisuudet</u>	39
<u>11.1 Markkinariskit</u>	39
<u>11.2 Vahinkoriskit ja niiden hallinta</u>	40
<u>11.3 SWOT-analyysi</u>	40
<u>11.4 Toimeenpanosuunnitelma</u>	41

1 Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä

Liiketoimeni tulee olemaan italialainen ravintola, jonka nimeksi olen antanut Basilico. Ravintolan nimi on yksinkertainen ja helppo lausua sekä muistaa. Basilico tarjoaa yksinkertaista italialaista ruokaa pienillä erikoisuuksilla ja uusilla ideoilla. Asiakkaat voivat saapua nauttimaan ruokatuotteesta tai vaikkapa juomatuotteesta pienen baarin puolelle. Ravintola tulee olemaan kooltaan noin 140 m² ja asiakaspaikkoja 40–50. Liiketoimintasuunnitelmani laskelmat on tehty 40 asiakaspaikan mukaan. Ravintola tulee hakemaan A-oi-keuksia juomatuotteen anniskeluun ja esimerkiksi cocktailmyynti toisi varmasti lisää rahaa ravintolalle.

2 Lähtökohtatilanne

Liikeideani takana toimin minä yksin. Valmistun kesäkuussa 2016 hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon restonomiksi. Tavoitteenani on luoda perinteitä ja uudenlaisia makuja tarjoava italialainen ravintola. Ravintolan suunnittelussa olen pääasiassa ajatellut sitä, millaisessa ravintolassa minä itse tai perheeni viihtyisi parhaiten. Ideat ravintolan toteutuksessa ovat tulleet omasta innostuksestani italialaiseen ruokaan ja perheeni kannustuksesta.

Tuoreena restonomina olen innovatiivinen ja intohimoinen liiketoiminnassani. Omilla perheenjäsenilläni on kokemusta esimerkiksi myynti-, tiimin veto- ja johtotehtävistä. Tiedän saavani heiltä tarvitsemaani tukea. Tulen työstämään tätä projektia itsenäisesti, mutta tässä vaiheessa en kuitenkaan sulje pois mahdollista liikekumppania. Ravintola tulee aloittaessaan toimimaan osittain perheeni rahoituksella. Tarvittava laina tullaan ottamaan pankista, joka tarjoaa minulle sopivimmat lainaehdot.

Olen työskennellyt ravintola-alalla kuusi vuotta ja onnistunut tässä ajassa keräämään muutamia hyödyllisiä kontakteja esimerkiksi koulutukseni ja työpaikkojeni ansiosta. Kontaktieni kautta minulla on mahdollisuus saada apua ravintolatilojen ja talousasioiden suunnitteluun. Työkokemukseni on myös voimavarana liiketoimintasuunnitelman jatkuvan kehittämisen prosessissa.

3 Toimiala-analyysi

Ravintola-alalla on kova kilpailu asiakkaista. Asiakkaiden määrä on laskenut muutamilla prosenteilla 2000-luvulla, mutta kulutus ja kertaostokset ovat silti pysyneet lähestulkoon samalla tasolla. Nykyhetkellä tuntuu, että ainoastaan selkeät liikeideat pärjäävät. Oma liikeideani on houkutteleva ja helposti lähestyttävä, joten uskon sen toimivan hyvin tulevaisuudessa. Vuonna 2015 suhdanteet ravintola-alalla pysyivät melko tasaisena alkuvuoden laskusta huolimatta. Tämän hetken ennusteiden mukaan olisi ravintola-alalla tiedossa noin 2000 uutta työpaikkaa vuoteen 2020 mennessä. (MaRa 2016.)

4 Strategiset ratkaisut ja arvot

Ravintola Basilicon tarkoituksena ja tavoitteena on tarjota asiakkaille lämminhenkinen ja hyvään italialaiseen ruokaan keskittyvä kokemus. Asiakas voi tulla viettämään iltaa ravintolaan perheensä, kaveriporukan tai vaikkapa bisneslounaan merkeissä ja lähteä jokaisen kerran jälkeen tyytyväisenä. Ravintola tarjoilee yksinkertaista italialaista ruokaa pienillä uusilla vivahteilla ja elämyksellisillä tarjoilutavoilla.

Asiakaspaikkoja ravintolassani saisi ihanteellisessa tilanteessa olla noin 40 ja ruokalista pitäisi sisällään viisi alkuruokavaihtoehtoa, 20 pääruokavaihtoehtoa ja viisi jälkiruokaa. Ravintolaa en suunnittele varsinaisesti lapsiperheille, joten ruokalistassa ei tule olemaan lapsille soveltuvaa listaa, eikä tiloista löydy leikkipaikkoja tai hoitopöytiä. Perheet ovat aina tervetulleita, mutta listassa olevien ruokien on käytävä sellaisena kuin ne ovat, ilman puolituksia tai muita suuria muutoksia.

Tuotestrategiassa ravintola pitäytyy laadukkaissa raaka-aineissa ja ruokalistaa muutetaan kausivaihteluiden ja asiakaspalautteiden perusteella. Varsinaisen ruokalistan vierelle voi tulla pienempi erikoislista, joka vaihtuisi tietyin väliajoin uusiin tuotteisiin. Lounasaikaan asiakkaat saavat tilata edullisen annoksen lounaslistalta ja iltapäivällä ruokalista vaihtuu ala carteen. Lounaaseen ei tule kuulumaan esimerkiksi salaattipöytää, mutta kahvi tai tee tulee kuulumaan hintaan. Lounaslistalta löytyy päivittäin yksi salaatti tai kasvisvaihtoehto. Juomatuote ravintolassa tulee keskittymään laadukkaisiin italialaisiin viineihin, oluisiin ja virvoitusjuomiin.

Ravintolan toiminta perustuu hyvään asiakaspalveluun ja yksinkertaiseen, mutta maistuvaan ruokakokemukseen. Asiakkaat saavat elämyksiä työntekijöiden kertoessa tarinoita ruokalajeihin liittyen ja he antavat jokaiselle asiakkaalle henkilökohtaisempaa palvelua.

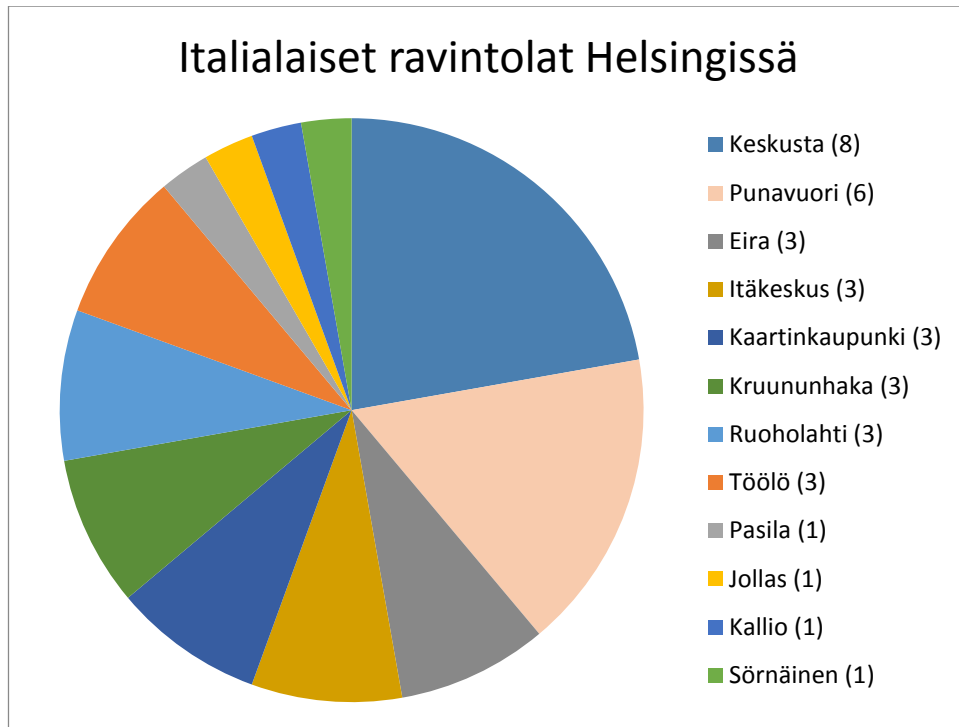
Ravintolan henkilökunta voisi niin ikään kertoa asiakkaille italialaisen ruokakulttuurin perimästä aina nykyhetkeen saakka. Asiakkaita varten voitaisiin esimerkiksi teettää esitteitä ruokalistalta löytyvistä vaihtoehdoista, joissa kerrottaisiin niiden perinteistä ja valmistuksesta.

Ravintola Basilicon ensimmäisenä toimintavuotena on tarkoituksena kerätä mahdollisimman paljon asiakkaita kohderyhmästä ja saada ravintolasta muistettava kokemus asiakkaille, jotta he palaisivat uudestaan. Tavoitteena on saada pysyvä paikka ravintola-alalla kaupungin ravintolakulttuurissa toisen toimintavuoden loppuun mennessä. Ravintolan toiminta tulee jatkuvasti kehittymään ajan mukana ja tavoitteena on pysyä jatkuvasti ajan hermolla. Ravintolan toimintatavat tulevat muuttumaan asiakaspalautteiden mukaisesti, pitäen kuitenkin liikeidean ytimen yksilöidystä palvelusta. Tavoitteena on myös maksaa pankista saatu laina kymmenessä vuodessa.

5 Kohderyhmä- ja kilpailutilanneanalyysi

Tärkein kohderyhmä ravintolalleni on 18–45 vuotiaat työssäkäyvät miehet ja naiset pääkaupunkiseudulta. Kohdeasiakkaani pitää italialaisesta ruuasta, eikä pelkää kokeilla uutta. Asiakas edellyttää ravintolalta tasokkuutta ja haluaa tuntea itsensä myös tervetulleeksi ja kotoisaksi ravintolan tiloissa. Kohderyhmän asiakas on innokas antamaan kehittävää palautetta henkilökunnalle, jotta ravintola voisi kehittyä eteenpäin.

Kilpailijoita liiketoiminnalleni ovat kaikki pääkaupunkiseudun ruokaravintolat. Erityisesti sellaiset ravintolat, jotka tarjoilevat italialaista ruokaa tai ovat sijainniltaan lähellä. Ravintola Basilicolle paras sijainti olisi keskustan ulkopuolella, koska kilpailu keskustan alueella on äärimmäisen kovaa. (Katso kuvio 1).



Kuvio 1. Italialaisten ravintoloiden määrä Helsingissä. (Fonecta Finder 2016)

Helsingistä löytyy tällä hetkellä 36 ravintolaa, jotka ovat määritelleet päätoimialakseen italialainen ruokaravintola. Oheisesta kuviosta voidaan havaita, että 30 ravintolaa sijaitsee kantakaupungin alueella. Tarkastelun perusteella olisi luultavasti kannattavinta sijoittaa oma ravintolani esikaupunkialueelle. Hyvänä sijaintina liikeidealleni toimisi esimerkiksi Itäkeskus tai Pasila.

6 Tuotteet

Ravintola Basilicon päätuote on ruoka. Ravintola tarjoilee arkisin klo 11–14 lounasta päivittäin vaihtuvalta lounaslistalta. Lounaslistojen kierto tulisi olla noin kuukausi. Kello 14 jälkeen ja lauantaisin toimii voimassa oleva ala carte ruokalista. Tämän ruokalistan lisäksi löytyy vaihtuva kausimenu. Ravintola tulee olemaan suljettuna sunnuntaisin, jollei esimerkiksi italialaistyylliselle brunssille löydy markkinarakoa tai kysyntää. Ruokatuotteen lisäksi ravintolasta löytyy italialaisia viinejä, oluita ja virvokkeita. Tukkureita tullaan kilpailuttamaan, jotta sopivin hinnoittelu ravintolan liiketoiminnan kannalta löytyy. Kotimaisten tuotteiden, esimerkiksi virvoitusjuomien käyttäminen ei ole täysin poissuljettua.

6.1 Ruokatuote

Ravintola Basilicon ruokatuote perustuu tuoreisiin ja perinteisiin italialaisiin makuihin pienillä twistillä. Ravintolan annoskoot tulevat olemaan runsaat ja täynnä makua. Ruokalis-

tan laajuus tulee olemaan laajahko, mutta ei liiallinen. Ruokalistalla tulee olemaan viisi alkuruokavaihtoehtoa, 20 pääruokavaihtoehtoa ja viisi jälkiruokaa. Ruokalistan lisäksi tulee olemaan kausittain vaihtuva muutaman annoksen menu. Alkuruokien vaihtoehdoissa löytyy klassisen bruschetta-leivän lisäksi myös uudenlaisia italialaisia makuja. Pääruokiin sisältyvät tuoreet ja raikkaat salaattit, käsintehty pastat ja klassisia italialaisia liharuokia. Jälkiruoat sisältävät ihanien gelato-jäätelöiden lisäksi muita herkullisia elämyksiä asiakkaille. Ravintolaan saapuvat raaka-aineet tulevat luultavasti 2-3 eri ravintola-alan tukkuliikkeestä, koska italialaiselle ruokakulttuurille ominaisia tuotteita ei valitettavasti saa kaikkia samasta paikasta.



Kuva 1. Herkullisen näköisiä ruoka-annoksia (Aino Andelin 2016.)



Kuva 2. Esimerkkikuvia italialaisesta ruuasta. (Aino Andelin 2016.)

Kaikki liiketoimintasuunnitelmani kuvat olen itse kuvannut matkoillani inspiroituen eri maiden näkökulmista italialaista ruokaa ja juomaa kohtaan. Tarjoilutavat omassa ravintolasani tulevat olemaan kuitenkin hiukan erilaiset kuin oheisissa kuvissa. (Kuvat 1 ja 2). Esimerkiksi yksinkertainen sisään leivottu pizza saa näyttävyyttä, kun se tarjotaisiin koristeiden kera mustalta kivilaatalta. Ruokien tarjoilu puulankulla on aina miellyttänyt asiakkaita, mutta kyseinen tarjoilutapa on jo hiukan vanhahkoa ja puulankujen puhdistaminen on epäkäytännöllistä, koska sen on tapahduttava käsipesulla.

6.2 Juomatuote

Juomatuotteen valikoima tulee painottumaan pääasiassa italialaisiin tuotteisiin. Ravintolan viinit ja oluet ovat ainoastaan italialaisia, mutta esimerkiksi väkevät alkoholit ja virvoitusjuomat voivat olla muitakin tuotteita. Viinejä tulee olemaan esimerkiksi Toscanasta ja Emilia-Romagnasta. Oluina käytetään esimerkiksi Peronia ja Nasto Azzurroa. Italialaisia alkoholittomia vaihtoehtoja ovat esimerkiksi yleisesti tunnettu San Pellegrino ja kyseisen brändin tuottamat vissyvedet ja virvoitusjuomat. Juomien hankinnassa käytetään tarvittaessa maahantuojia. Osa juomatuotteista voidaan kuitenkin tilata kotimaisilta toimijoilta. Ravintolassa tulee olemaan myös baaritiski, josta on mahdollista tilata erilaisia cocktaileja ja juomasekoituksia italialaisten oluiden ja viinien lisäksi.



Kuva 3. Ruokahalua herättäviä juomatuotteita

Kuvassa (Kuva 3) on itse ottamiani cocktail-kuvia ulkomailta ja Suomesta. Pidän kuvista välittyvästä rennosta tunnelmasta ja haluaisin välittää sitä myös omassa ravintolassani. Basilicon tarjontaan tulevat kuulumaan erilaiset juomasekoitukset, mutta ravintolan toiminta tulee silti painottumaan pääasiassa hyvälle ruualle ja palvelulle.

6.3 Palvelu

Ravintola Basilicossa asiakkaat saavat palvelua pöytiintarjoiluna. Ravintolaan tulee pieni baaritiski, josta esimerkiksi ainoastaan kahvittelemaan tai oluelle saapuvat asiakkaat voivat tilata juomansa. Tästä asiasta henkilökunta ohjeistaa jo sisäänkäynnillä.

Henkilökuntaa tullaan kouluttamaan jatkuvasti ammattitaidon ja italialaisen ruuan ja ruokakulttuurin osalta. Heille opetetaan myös ajatustapa, että asiakas saapuu ravintolaamme vieraaksi eikä ainoastaan maksavaksi asiakkaaksi. Tavoitteena on, että ravintolalla olisi varaa pitää yhtä henkilöä niin sanotusti sisäänheittäjänä ovella. Hän kirjaisi vilkkaimpaan aikaan järjestyksen, missä jonottavat asiakkaat pääsevät pöytiin ja hänen tehtäviinsä kuuluisi myös esimerkiksi pöytiin ohjaus. Tavoitteena olisi myös saada yksi tarjoilija toimimaan ainoastaan baaritiskillä ja hänen toimenkuvaansa kuuluisi valmistaa jokaiselle pöytäseurueelle tilatut juomat valmiiksi tarjoilijalle.

7 Fyysiset tilat

Ravintolan on hyvä sijaita alueella, mistä löytyy jonkin verran kivijalkayrittäjyyttä. Ravintolan tulisi kooltaan olla noin 140 m², jotta tilat riittävät ruokasalin lisäksi tarvittaville takatiloille ja keittiölle.

Ravintola Basilicossa löytyy 40–50 asiakaspaikkaa ja pöytiä on mahdollista muuttaa asiakkaiden toiveiden mukaisesti erilaisiksi kokonaisuuksiksi. Baaritiskin läheisyyteen tullaan laittamaan rennompia pöytäkokonaisuuksia. Ravintolasta löytyy myös miehille ja naisille omat wc-tilat. Henkilökunnan tiloihin kuuluvat pukutilat, varastohuone ja tarpeeksi suuri keittiö ravintolan hyvän toiminnan takaamiseksi.

7.1 Ravintolan tilat, koneet ja laitteet

Ravintolan budjettiin on laskettu, että tiloista löytyisi kiinteänä kylmäkalusto ja baaritiski. Liiketoimintasuunnitelman lähtökohtana on, että tällaiset tilat ovat löytyneet.

Ravintolan keittiöön tarvitaan ainakin seuraavat laitteet:

- kaksi parilaa
- kaksi uunia
- muutama rasvakeitin
- induktioliesi
- mikro
- kaksi kylmiötä
- pakastin
- lämpökaapit
- jäädytyskaapit
- astianpesukone

Keittiössä tarvitaan näiden laitteiden lisäksi myös runsaasti työtasoja ja muita säilytystiloja sekä esimerkiksi kattiloita, paistinpannuja, veitsiä, paistamiseen soveltuvia pakkeja ja muita työvälineitä.

Ravintolan saliin tarvitaan ainakin seuraavat laitteet:

- jääkaappi/kylmiä vetolaatikoita
- jääpalakone
- astianpesukone
- espressokone
- kassajärjestelmä ja maksupäätteet
- äänentoistojärjestelmä
- kaikki ruokailuvälineet/lautaset
- kaikki lasit
- valvontakamera ja varashälyttimet

Oletus on, että ravintolan ruokasalissa on valmiina hälytysjärjestelmä. Ruokasaliin on tarvetta ainakin kahdelle kassajärjestelmälle, joista voidaan tehdä tilaukset suoraan keittiöön ja myytävät tuotteet jäävät kirjallisena muistiin ja myyntien seuraaminen ja tukkutilauksien sisältöä on helpompi seurata. Ravintola tulee tarjoilemaan asiakkailleen myös tilauksesta espressopohjaisia kahvijuomia, joten tiloista on myös löydyttävä hyvät baristavälineet. Juomalaseille olisi myös hyvä olla oma pesukoneensa, jotta kiireessä puhtaiden lasien saaminen olisi nopeampaa ja hygieenisempää.

Toimistotiloihin otetaan leasing sopimuksella kopiokone ja investointeihin on sisällytettynä muut toimistotarvikkeet, esimerkiksi tietokone, kansiot ja niin edelleen.

7.2 Ravintolan sisustus ja tyyli

Ravintola on tyyliään kutsuva ja lämminhenkinen. Tiiliseinät ja lämmin valaistus toisivat sisustukseen kodikkuutta ja lisää viihtyvyyttä. Yksinkertaiset vaaleat värit pienillä väri- säyksillä saavat aikaan modernihkon mielikuvan ravintolasta ja miellyttää monien silmää. Värimaailmana olisi hiukan beigeä, valkoista, ruskeaa ja hopeaa pienillä vihreillä yksityis- kohdilla maustettuna. Ravintolaan olisi helppo tulla niin arki- kuin juhlavaatteissa. Tarkoi- tuksena on, että asiakas kokee olonsa tervetulleeksi ja tärkeäksi tilanteesta riippumatta.

Ravintolan sisustukseen kuuluvat jyrkät puupöydät ja nahkapäälysteiset tuolit. Pöytäko- risteena tulee olemaan kynttilöitä tai kukkia kausivaihtelun mukaan. Tiloista tulee löyty- mään pienehkö baari mukavine nahkasohvineen ja baaripöytineen. Asiakkaan on mahdol- lista tulla esimerkiksi nauttimaan iltapäivän espressosta iltapäivälehtien parissa Basilicon lämminhenkiseen tunnelmaan.

8 Markkinointi ja mainonta

Ravintolan markkinointi ja mainonta perustuu pääasiassa sosiaalisen median voimaan. Ravintolalle avataan omien nettisivujen lisäksi julkiset Facebook-sivut ennen avajaisia. Molempia sivustoja tullaan päivittämään aktiivisesti vähintään kuitenkin kaksi kertaa vii- kossa. Pois ei ole suljettu myöskään esimerkiksi lehtimainontaa. Ravintolan tiloista tulee löytymään mainoslehtisiä sisältäen tietoa ravintolasta ja italialaisesta ruokakulttuurista. Samaa aineistoa voitaisiin jakaa ravintolan lähiympäristöön ja ohikulkeville henkilöille.

9 Henkilöstösuunnitelma

Ravintolan henkilökuntaan on budjetoitu viisi tarjoilijaa ja viisi kokkia. Olen itse myös tarvittaessa käytössä keittiön tai ruokasalin puolella. Tarvittaessa voidaan käyttää myös ext-ratyöntekijöitä. Tarjoilijoista yksi toimii vuoropäällikkönä ja keittiön puolelta yksi keittiömes-tarina. Palkkaus liiketoimintasuunnitelmassani perustuu kuukausittain maksettavaan kiin-teään palkkaan, joka tulee olemaan noin 1800 euroa/kuukausi. Työni laskelmat on las-kettu kyseisen palkan mukaan. Oma palkkani osalta olen alkuvaiheessa valmis tinkimään tarpeen mukaan.

Työvuoroja suunnitelmassani tulee olemaan kaksi. Tarjoilijoiden lounasvuoro on kello 10–16 ja iltavuoro kello 16–22 arkisin maanantaista torstaihin. Lounasvuorossa työskentele-vät saapuvat esivalmistelemaan ruokasalia tuntia ennen ravintolan avaamista ja iltavuo-rosta lähtevät pääsevät sulkemisen yhteydessä pois. Viikonloppuisin (pe-la) tarjoilijoiden työvuorot ovat lounasvuoro kello 10–17 ja iltavuoro 17–24. Keittiön puolella arkisin ja vii- konloppuisin työvuorot menevät aina samalla kaavalla. Lounasvuoron esivalmisteluun saavutaan kello 9 ja vuoro päättyy kello 15. Iltavuoro alkaa klo 15 ja päättyy 22. Keittiö sulkeutuu iltaisin 30 minuuttia ennen salia. Ravintola on sunnuntaisin suljettu.

10 Taloussuunnitelma

Taloussuunnitelmani on laskettu 40 asiakaspaikan mukaan 140 neliön ravintolatiloihin. Ravintola pyritään perustamaan valmiiksi ravintolatoiminnalle soveltuviin tiloihin. Valmiiksi soveltuvat tilat esimerkiksi viemäroinnin ja ilmastoinnin kannalta helpottavat liiketoiminnan aloittamista. Tiloista löytyy mahdollisesti valmiina myös baaritiski, kylmälaitteistot ja tulipa-lon varalta hälytinjärjestelmä.

Liiketoimintaani varten tarvittavan pankkilainan suuruus tulisi laskelmieni mukaan olla noin 85 000 euroa. Tästä summasta suurin osa tullaan käyttämään ensimmäisten kuukausien käyttömenoihin ja kalustoinvestointeihin. Oletetaan, että tiloihin ei ole tarvetta tehdä suu- rempia remontointeja ja suurin osa investoinneista tapahtuukin ennen ravintolan avaa- mista.

Laskelmien joitakin kohtia on tässä vaiheessa vaikea täsmentää, koska konkreettista ra- vintolatilaa ei vielä ole. Laskelmien tulokset on laskettu Excelin avulla ja lähteenä esimer- kiksi taulukkojen suunnittelua varten olen käyttänyt YritysHelsingin laatimaa Ravintola- alan ABC sivustoa.

10.1 Rahoituslaskelma

RAHAN TARVE			
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamisilmoitus	380,00
		Asiantuntija-/konsulttipalkkiot	
		Muut (esim. liikearvo)	2000,00
	Koneet ja kalusto	Tuotantovälineet	10000,00
		Atk- ja kassajärjestelmät	2000,00
		Auto	
		Kalusteet/ irtaimisto	11000,00
		Puhelin/internet	500,00
	Liikeirtaimisto	Toimistotarvikkeet	200,00
		Somistus- ja sisustustarvikkeet	500,00
	Muut kulut	Remontti- ja asennuskulut	4000,00
		Toimitilojen/kiinteistön osto	
		Muut kulut	3000,00
Käyttöpääoma 2 kk	Markkinointi	Markkinointimateriaali (esitteet, käyntikortit, yms.)	2000,00
		Alkumainonta	1000,00
	Vuokrat	Toimitilavuokrat (huomioi myös takuuvuokrat)	8000,00
		Laitavuokrat/leasingmaksut	500,00
	Palkat	Työntekijöiden palkat	54000,00
		Yrittäjän oma toimeentulo	3200,00
	Muut kiinteät kulut		
Vaihto ja rahoitusomaisuus	Alkuvaramo	9000,00	
	Kassa	620,00	
Rahantarve yhteensä			111900,00
RAHAN LÄHTEET			
Oma pääoma	Osakepääoma	2500,00	
	Omat sijoitukset	9400,00	
	Omat koneet ja kalusto		
	Muut		
Lainapääoma	Osakaslaina	0,00	
	Pankkilaina	85000,00	
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoimittajalta	0,00	
	Laina vanhemmilta	15000,00	
Muu tulorahoitus			
Rahan lähteet yhteensä			111900,00

(YritysHelsinki 2015.)

Rahoituslaskelmassa on otettu huomioon lainan saamisen edellytykset ja ravintolan avaamiseen liittyvät alkuinvestoinnit. Summat perustuvat omiin arviointeihin käyttäen apuna YritysHelsingin Ravintola-alan ABC tiedostoa.

10.2 Kannattavuuslaskelma

				KUUKAUDESSA VUODESSA	
				10	120
= TAVOITETULOS (Netto)					
+ Lainojen lyhennys	laina-aika	10 v	lainan määrä	85000 €	
				708	8 500
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN				718	8 620
+ Verot	vero	20 %		180	2 155
= RAHOITUSTARVE (Br.tulot)				898	10 775
+ Yrityslainojen korot	korko	4 %		283	3 400
A = KÄYTTÖKATETARVE				1 181	14 175
+ Kiinteät kulut: (ilman ALV)					
-YEL	työtulo	24652 €	Yel maksu	24 %	alennus 22 %
				380	4 557
			-muut vakuutukset	200	2 400
			-työntekijöiden palkat	18 000	216 000
			-palkkojen sivukustannukset	50 %	9 000
			-yrittäjän oma palkka	1 500	18 000
			-yrittäjän palkan sivukulut (3 %)	45	540
			-vuokrat	2 000	24 000
			-sähkö/vesi	1 000	12 000
			-puhelin / internet	100	1 200
			-kirjanpito	200	2 400
			-toimistokulut	250	3 000
			-matka / autokulut	200	2 400
			-markkinointi	300	3 600
			-koulutus	100	1 200
			-lehdet yms.	50	600
			-korjaukset	150	1 800
			- jäsenmaksut	30	360
			- siivous- ja kiinteistönhuolto	100	1 200
			- muut kulut	150	1 800
B = KIIITEÄT KULUT YHTEENSÄ				33 755	405 057
A+B = MYKA Tarve				34 936	419 232
+ Ostot (ilman ALV)			Kate%	60	
= LIIKEVAIHTO				23 291	279 488
				58 227	698 720
+ Arvonlisävero		16 %		9 316	111 795
= KOKONAISMYNTI-LASKUTUS				67 543	810 516
Kuukausilaskutustavoite			kuukausien määrä / v	11,5	70480
Päivälaskutustavoite			päivien määrä / kk	26	2711
Tuntilaskutustavoite			tuntien määrä / päivä	13	209

(YritysHelsinki 2015.)

Ravintolatoimintaa varten otettua lainaa tullaan maksamaan noin kymmenen vuoden ajan kuukausittaisissa erissä. Tuotteiden keskimääräisen katteen arvioidaan olevan 60 %. Nol-latulokseen pääsemiseksi tarvittava liikevaihdon määrä on lähes 60 000 € kuukaudessa.

10.3 Myyntilaskelma

Tässä taulukossa on arvioituna kuukauden asiakasmäärät ja myynnit.

Tuote	Lounas 11,00 €		Ala Carte 17,00 €		Jälkiruoka 7,00 €	
Hinta/kpl (alv 0%)	9,65 €		14,91 €		6,14 €	
- Kulut	3,86 €		5,96 €		2,46 €	
= Kate (60%)	5,79 €		8,95 €		3,68 €	
Myynti/kk	kpl	yhteensä	kpl	yhteensä	kpl	yhteensä
Lounasasiakkaat	1820	17 563,00 €				
Ilta-asiakkaat			1950	29 074,50 €	260	1 596,40 €
Tuotemyynti yht.		17 563,00 €		29 074,50 €		1 596,40 €
Tuote	Ruokajuomat 4,00 €		Alkoholi 7,00 €		Myynti yhteensä (€/kk) (alv 0%)	
Hinta/kpl (alv 0%)	3,51 €		5,65 €			
- Kulut	1,40 €		2,26 €			
= Kate (60%)	2,11 €		3,39 €			
Myynti/kk	kpl	yhteensä	kpl	yhteensä		
Lounasasiakkaat	650	2 281,50 €	150	847,50 €		
Ilta-asiakkaat	700	2 457,00 €	950	5 367,50 €		
Tuotemyynti yht.		4 738,50 €		6 215,00 €		59 187,40 €

(YritysHelsinki 2015.)

Laskelmassa on arvioitu erikseen lounasasiakkaiden ja ilta-asiakkaiden määrät ja arviot heidän ostoistaan. Asiakasmäärät on arvioitu asiakaspaikkojen määrän ja paikkojen arvioidun käyttöasteen perusteella.

Myyntilaskelman perusteella nollatulokseen tarvittava myyntimäärä saavutetaan.

10.4 Talouden seuranta

Liiketoiminnassa on tärkeää toimia tehokkaasti ja toiminnan ydin on tuottaa voittoa. Tuottoa tekemätön ravintola ei voi kauan toimia. Ravintolaa perustettaessa taloudelliset ennusteet ovat välttämättömiä. Talouden seuraamista voi katsoa kahdella eri tasolla: (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 112.)

- Sisäinen seuranta (tuottojen ja kustannusten seuranta)
- Ulkoinen seuranta (lakisääteinen kirjanpitovelvollisuus) (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 112.)

Omassa liiketoiminnassani tulen käyttämään ulkopuolista asiantuntijaa hoitamaan kirjanpitoasiat. Molempia talouden seurantaan soveltuvia tasoja tullaan tarkastelemaan perusteellisesti.

11 Riskit ja mahdollisuudet

”Yrittäjyyteen ja yritystoimintaan kuuluu olennaisena osana riski ja riskin kantaminen. Riski on epäsuotuisaksi koetun tapahtuman mahdollisuus, johon liittyy usein taloudellisia menetyksiä.” (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 114). Riskianalyysi on tärkeä osa ravintolan liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoiminnan riskejä voidaan jakaa kolmeen eri ryhmään, kyseiset ryhmät ovat markkinariskit, rahoitusriskit ja vahinkoriskit. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 114).

11.1 Markkinariskit

Markkinariskinä omassa liiketoiminnassani olisi se, että oikeaa kohderyhmää ei tavoiteta, jos alussa tapahtuvat markkinointitoimenpiteet eivät onnistu. Tällöin voi riittävän asiakaspohjan saavuttaminen tarpeeksi nopeasti epäonnistua, jolloin ravintolan toiminta vaarantuu.

Liiketoimintaan vaikuttavat myös automaattisesti ravintola-alalla olevat säädökset ja muut lakiasiat, joista voi koitua etenkin alkutaipaleella haasteita. Henkilökuntaa palkattaessa on myös oma riskinsä. Osaamaton ja huonosti motivoitunut henkilökunta voi aiheuttaa hallaa liiketoiminnalle ja oikean viestin välittämiseen ravintolasta. Henkilökuntaa palkattaessa ja koulutettaessa työhön on pyrittävä varmistamaan, että jokainen henkilö on kiinnostunut ja innostunut tästä liikeideasta. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 114).

11.2 Vahinkoriskit ja niiden hallinta

Vahinkoriskit kohdistuvat lähinnä yksittäisiin asioihin, eivätkä koko liiketoimintaan. Vahinkojen mahdollisuutta ei kukaan osaa sanoa, mutta mahdolliset riskit voidaan kuitenkin määritellä. Vahinkoriskejä hallitakseni on ravintolaa varten hankittava tarpeelliset vakuutukset ja niitä varten tullaan kilpailuttamaan vakuutusyhtiöitä. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 116–117). Vahinkoja pyritään minimoimaan noudattamalla työturvallisuutta ja harjoittelemalla oikeaa toimintaa erilaisissa tilanteissa.

Jokainen henkilökunnan jäsen käy hätäensiavun kurssin. Lisäksi laaditaan turvallisuus-suunnitelma, joka käydään perusteellisesti läpi koko henkilökunnan kanssa. Työvälineille ja laitteille sattuvia vahinkoja pyritään vähentämään opettamalla henkilökuntaa käyttämään laitteistoa oikein ja ainoastaan niille suunniteltuun tarkoitukseen. Henkilöstölle sattuvia tapaturmia pyritään minimoimaan turvallisilla ja vartalolle oikeilla työtavoilla. Jokaisella työntekijällä tulee olla työturvalliset työvaatteet, kengät ja työtavat.

11.3 SWOT-analyysi

SWOT-analyysissäni arvioin liikeideani vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Analyysin avulla on yksinkertaista saada hahmotelmaa oman liikeidean toimivuudesta ja kannattavuudesta. Analyysin vaiheet koostuvat seuraavista termeistä **Strengths** (vahvuudet), **Weaknesses** (heikkoudet), **Opportunities** (mahdollisuudet) ja **Threats** (uhat).

S <ul style="list-style-type: none">- Nuori yrittäjä ja suuri halu tuottaa rahaa liikeideallaan- Italialaisen ruuan suosio- Yrittäjän työkokemus erilaisista ravintoloista ja kahviloista- Halu menestyä	W <ul style="list-style-type: none">- Uuden ravintolan pinnalle tuominen- Asiakaskunnan kasvattaminen ja vakiinnuttaminen- Kova kilpailu asiakkaista
O <ul style="list-style-type: none">- Mahdollisuus rikastuttaa pääkaupunkiseudun ravintolakulttuuria- Mahdollisuus saada pysyvä paikka ravintolamaailmassa- Mahdollisuus luoda uutta ja mielenkiintoista perinteisestä ruokakulttuurista- Mahdollisuus työllistää suomalaisia	T <ul style="list-style-type: none">- Jos konsepti ei toimi- Jos asiakkaita ei olekaan riittävästi jotta ravintola tuottaisi- Jos velka ravintolasta kertyy, eikä maksusuunnitelma toteudukaan- Laman syveneminen

Vahvuuksia omalle liiketoiminnalleni on nuori ikäni ja yläasteesta asti ollut halu lähteä ravintola-alan yrittäjäksi. Vahvuuksina liiketoimintasuunnitelmassani on myös italialaisen ruuan jatkuva suosio ja ruokakulttuurin herättämä mielenkiinto. Italialainen ruoka on yksinkertaista ja sitä on helppo työstää hiukan erilaisemmaksi kuin kilpailijoilla, maan kulttuuri myös viehättää monia ja italialaiset ravintolat ovat tunnettuja lämmihenkisyydestään.

Suurimpana heikkoutena liikeideassani on kova kilpailu asiakkaista runsaan ravintolamäärän takia. Tämän vuoksi on aluksi vaikeaa saada uusi konsepti tuottamaan. Ravintolan avaamisessa on tärkeää pysyä jatkuvasti esillä ja potentiaalisten asiakkaiden mielessä, joten markkinoinnin merkitys on tässä myös suuri. Uutta ravintolaa avattaessa on tärkeää saada runsaasti tunnettavuutta.

Mahdollisuuksia ravintolallani on lukemattomia. Parhaimmassa tapauksessa liikeideani saa pysyvän paikan asiakkaideni sydämissä ja tämän myötä riittävän asiakasvirran ympäri vuoden. Mahdollisuutena ravintola Basilicolla on luoda uudenlaisia näkökulmia perinteeseen ja suosittuun ruokakulttuuriin.

Uhkia ravintola-alalla löytyy myös paljon. Pelkoja uutena yrittäjänä löytyy jonkin verran. Eniten askarruttaa, että jos konseptini ei onnistukaan saamaan tarvittavaa kassavirtaa ja ravintola ajautuu konkurssiin muutaman kuukauden jälkeen. Uhkana alalla on myös laman vaikutukset ihmisten ruokailuun ravintolassa. Hinnoittelun on oltava juuri sopiva, jotta ravintola tuottaa ja asiakas kokee hinta-laatusuhteen hyväksi.

11.4 Toimeenpanosuunnitelma

Toimeenpanosuunnitelman ydinidea on tehdä listaus toimenpiteistä, joille on tarvetta liiketoiminnan aloittamiseksi. Toisinaan toimeenpanosuunnitelmaa kutsutaan myös muistilistaksi. Toimeenpanosuunnitelman voi laatia esimerkiksi tilasuunnittelua varten tai vaikkapa lupa-asioiden suunnitteluun. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 120).

Ravintola Basilicon liiketoimintasuunnitelmaan kuuluviin toimeenpanosuunnitelmiin kuuluvat varsinaisen liiketoiminnan aloittamissuunnitelma ja konkreettinen tilasuunnitelma. Liiketoiminnan aloittamiseksi on löydyttävä ravintolalle soveltuvat tilat, joissa on toimiva ilmastointi ja viemäröinti. Tilojen suunnitteluun päästään vasta sitten, kun sopivat tilat liiketoiminnalleni ovat löytyneet.