



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Liiketoimintasuunnitelma LVI-alan yritykselle

Mentunen, Laura

2016 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Liiketoimintasuunnitelma LVI-alan yritykselle

Laura Mentunen
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Marraskuu, 2016

Mentunen, Laura

Liiketoimintasuunnitelma LVI-alan yritykselle

Vuosi	2016	Sivumäärä	41
-------	------	-----------	----

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on laatia aloittavalle LVI-alan yritykselle liiketoimintasuunnitelma ja sen keskeiset laskelmat. Opinnäytetyö on Yritys X:ää varten laadittu, joten yrittäjät pysyvät anonyyminä eikä yrityksen nimeä mainita. Toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena on antaa lähtökohdat yrityksen perustamiselle ja katsaus sen tulevaisuuteen.

Tehtävänä on selvittää yrityksen alkuvaiheen pääoman tarve ja tuottotavoite, jotta yritystoiminta on kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelman avulla kartoitetaan yrityksen ja yrittäjien lähtökohdat ja kehittämiskohteet. Laskelmat ovat laadittu tätä yritystä ajatellen, mutta laskelmajohdat toimivat muidenkin yritysten tarpeisiin.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käytetään liiketalouden kirjallisuutta ja netti-lähteitä. Teoriaosuudessa käydään läpi yrittäjyyttä, mitä yrittäjyys on ja mitä pitää huomioida yritystä perustaessa. Käydään läpi mikä ja millainen on liiketoimintasuunnitelma ja sen osa-alueet sekä katsastetaan LVI-alaa ja sen kehitystä Suomessa.

Tutkimusosuudessa käytetään kvalitatiivista menetelmään haastattelemalla yrittäjiä heidän liiketoimintasuunnitelmaa varten. Kvantitatiivista menetelmää käytetään laatimalla laskelmia ja kustannuksia sekä käytetään benchmarking-menetelmää selvitetessä kilpailutilannetta alalla.

Tutkimuksen perusteella yrityksellä on hyvä kasvumahdollisuus, vaikka kilpailijoita on paljon. Yrittäjiä on kaksi ja heillä on molemmilla hyvät lähtökohdat yrityksen perustamiselle ja menestymiseen LVI-alalla. Yrittäjien täytyy heti alkuvaiheessa panostaa markkinointiin ja käyttää hyviä kontakteja hyödyksi, jotta työ kohtaa yrittäjät.

Mentunen, Laura

A Business plan for a starting HPAC company

Year	2016	Pages	41
------	------	-------	----

The intention of this thesis project was to draw up a business plan and its calculations for a start-up HPAC (heating, plumbing, air-conditioning) company. The company will be referred to in the thesis as Company X so the entrepreneurs and company remain anonymous. This aim of this functional thesis is to give a starting point to the business and an overview of its future.

The purpose of the thesis is to determine the company's need for early-stage capital and its profit target, so that the business can become profitable. The starting points and development areas of the businesses and entrepreneurs are reviewed in the business plan. The calculations are drawn up with reference to the case company but these are applicable to other company's needs as well.

The theoretical chapter of the thesis project utilises online and print literature on business economics. The theoretical section is an overview of what entrepreneurship is and what needs to be considered when starting a business. Also the overview examines the structure and purpose of the business plan and reviews the future trends in the HPAC business area in Finland.

A qualitative method was used to interview the entrepreneurs about their business plan and a quantitative method was used to draw up calculations and financing. In addition, benchmarking was used to find out the competitive conditions in this field.

The results show that the company has great potential for growth even though there are many competitors. There are two entrepreneurs in the business, so they both have a good starting point to start the business and succeed in this field. The entrepreneurs must at an early stage invest in marketing and utilize contacts.

Keywords: A business plan, entrepreneur, starting a company, HPAC

Sisällys

1	Johdanto	6
2	Yrittäjäyys	7
	2.1 Yrityksen perustaminen	8
3	Liiketoimintasuunnitelma	11
4	Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet	12
	4.1 Liikeidean kuvaus	12
	4.2 Osaamisen kuvaus	13
	4.3 Palvelun / tuotteen kuvaus.....	13
	4.4 Hinnoittelu	14
	4.5 Asiakkaat	14
	4.6 Toimiala ja kilpailutilanne.....	14
	4.7 Markkinoiden laajuus	14
	4.8 Markkinointi ja mainonta	14
	4.9 Riskit	15
	4.10 Laskelmat.....	15
	4.10.1 Rahoituslaskelma	15
	4.10.2 Kannattavuuslaskelma	16
	4.10.3 Myyntilaskelma.....	17
5	LVI-ala Suomessa	18
6	Yritys X:n liiketoimintasuunnitelma	19
	6.1 Liikeidean kuvaus ja SWOT-analyysi	20
	6.2 Osaamisen kuvaus	21
	6.3 Palvelunkuvaus, hinnoittelu ja asiakkaat	21
	6.4 Toimintaympäristö ja kilpailutilanne	22
	6.5 Markkinointi, mainonta ja markkinoiden laajuus.....	24
	6.6 Riskit	24
	6.7 Laskelmat.....	25
	6.7.1 Rahoituslaskelma	25
	6.7.2 Kannattavuuslaskelma.....	25
	6.7.3 Palveluiden hinnoittelu ja myyntilaskelma	28
	6.7.4 Kassavirtalaskelma	29
7	Yhteenveto ja pohdinta	30
	Lähteet	32
	Kuviot..	34
	Taulukot	35
	Liitteet.....	36

1 Johdanto

Tämä opinnäytetyö käsittelee yrittäjyyttä ja aloittavan yrittäjän toimia yrityksen perustamiseen sekä perehdytään aloittavan Yritys X:n liiketoimintasuunnitelmaan. Uuden yrityksen perustaminen on nykypäivänä helppoa, mutta siihen liittyvät toimenpiteet, säädökset ja lait ovat osaltaan tarkat. Työn toimeksiantajana on aloittava LVI-alan yritys, joka tarvitsee liiketoimintasuunnitelman yhteistyökumppaneita, asiakkaita ja mahdollista rahoitusta varten.

Opinnäytetyöni on toiminnallinen ja sen tavoitteena on tehdä Yritys X:lle toimiva liiketoimintasuunnitelma ja selvittää alkuvaiheen rahoituksen tarpeet ja yritystoiminnan kannattavuus, jotka toimivat tukipilarina yritystoiminnan alkuvaiheessa. Pääpaino on rahoituksen suunnittelussa ja budjetoinnissa sekä kannattavuuslaskelmissa. Tutkimuksen kautta pystyn vastaamaan seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

1. Kuinka paljon alkupääomaa tarvitaan yrityksen perustamiseen?
2. Kuinka kannattavaa liiketoiminta tulee olemaan?

Tulevat yrittäjät perustavat ensimmäistä kertaa yrityksen ja tavoitteena on auttaa heitä siinä opinnäytetyöni kautta. Opinnäytetyöstäni on apua myös muille aloitteleville yrittäjille, mutta laskelma osuudet kohdentuvat Yritys X:lle.

Työn tärkeys yritykselle motivoi tähän työhön ja mielenkiinto tehdä sisäistä laskentaa yritykselle. Tulevaisuudessa, jos itse aikoo yrittäjäksi, näkee mitä kaikkea on syytä ottaa huomioon ja millaisella rahoituksella pääsee alkuun.

Teoriaosuudessa on tarkoitus käydä läpi yrittäjyyttä ja sen merkitystä yhteiskunnalle, LVI-alaa Suomessa ja sen kehitystä sekä mikä ja millainen on liiketoimintasuunnitelma. Teoriapohjaan käytän kirjallisuutta ja internet-lähteitä hyväksi. Lähde materiaalia löytyy hyvin ja aloitteleville yrittäjille on tehty paljon erilaisia oppaita ja ohjeita, joista saa kaiken kattavaa tietoa.

Tutkimuksessa eli liiketoimintasuunnitelmassa käytetään kvalitatiivista menetelmää haastatteleamalla yrittäjiä. Haastattelut ovat puolistrukturoituja teemahaastatteluja ja ne ovat raportoitu Yritys X:n liiketoimintasuunnitelmaan. Puolistrukturoitu haastattelu tarkoittaa, että annetaan haastateltaville aihe alueita, joista he kertovat sekä esitetään tarkkoja kysymyksiä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniikka 2006). Tutkimuksessa on käytetty myös kvantitatiivista menetelmää eli laskennallista tutkimusta laskelmissa, joista saadaan tietoa budjetoinnista ja kannattavuudesta ja ne ovat raportoitu numeromuodossa laskelmiin. Myöskin vertailuanalyysi-

siä eli benchmarking-menetelmää on käytetty toimialavertailuun, jossa perehdyttiin kilpaileviin yrittäjiin ja kerättiin niistä tietoa. Näillä menetelmillä saadaan tutkimusosioista toimiva liiketoimintasuunnitelma.

2 Yrittäjyys

Yhteiskunnassa yritysten merkitys on aina ollut tärkeä. Jo varhaisesta 5 000 eKr. löytyy merkintöjä talouselämästä. Se on kehittynyt siitä lähtien eteenpäin, mutta vasta 1 700 luvulla tuli suuret yritykset, kun teollinen vallankumous tapahtui. Yritykset työllistävät ihmisiä enemmän kuin julkinen sektori. Yritykset ovat myös yksi tärkeä osatekijä kehityksessä ja kansainvälisessä kilpailussa. Menestyvästä yrityksestä hyötyvät muutkin kuin pelkästään yrittäjät, esimerkiksi työntekijät, rahoittajat, asiakkaat sekä muut yhteistyökumppanit hyötyvät yrityksistä, jotka edistävät kehitystä. Kilpailu yritysten välillä sekä Suomen sisällä, että kansainvälisesti on myös yksi suuri tekijä siihen että kehittyminen etenee. (Lojander & Suonpää 2004, 8-10)

Yritykset tuottavat sellaisia tavaroita ja palveluja, joita julkinen sektori ei tuota, esimerkkinä kaupat tai teknologiayritykset. Tästä syystä yrittäminen on tärkeää jokapäiväisessä elämässä sekä yksityisille kuluttajille että muille yrittäjille. Yritykset ovat tärkeä tulonlähde valtiolle verotuksessa ja ovatkin siksi arvokas osa yhteiskuntaa. (Lojander & Suonpää 2004, 10)

Yrityksen toiminnan ja jatkumon kannalta on tärkeä asia suunnitella tulevaisuutta. Ratkaisuja tehdessä täytyy ajatella pidemmällä tähtäimellä. Tulevaisuuden näkymä eli visio antaa yritystoiminnalle suunnan mitä kohti kulkea. Strategia taas pitää sisällään tavoitteet ja toimet tavoitteiden saavuttamiseksi, myös tämä antaa toiminnalle suunnan. (Lojander & Suonpää 2004, 41)

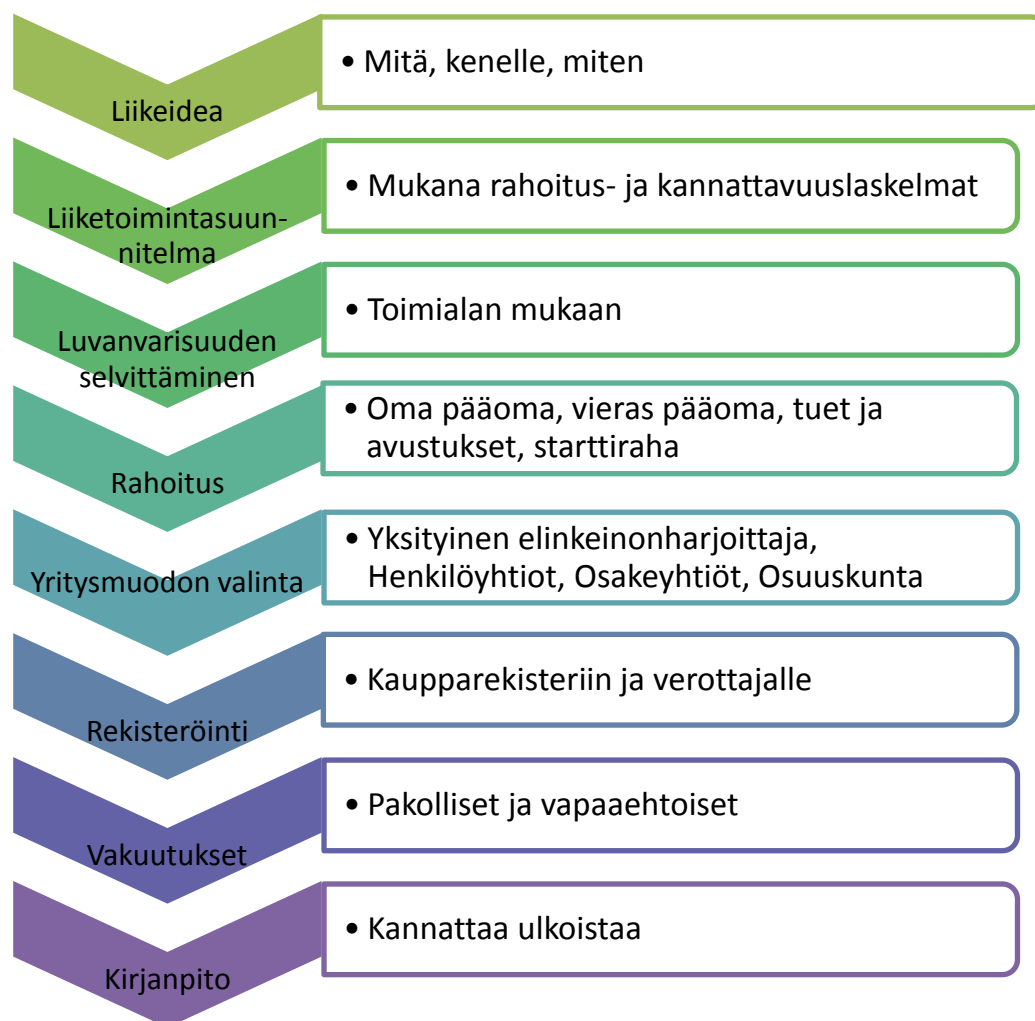
Yrittäjyys voi olla monenlaista. Yrittäjällä voi olla täysin uusi liikeidea, tuote, palvelu tai keksintö, josta hän lähtee liikkeelle tai hän voi ostaa jo olemassa olevan liikeidean, mutta toteuttaa se uudella tavalla tai eri markkina-alueella. (Opas yrittäjyyteen 2016, 9.) Yrittäjän tavoitteena onkin tehdä yrityksestä menestyksekkäs sekä voittoa tuottava. Yrittämiseen liittyy riskejä joita yrittäjän on otettava ja osattava tunnistaa ja hallita. Opas Yrittäjyyteen (2016,7) mukaan yrittäjän yksi määritelmä on: henkilö, joka yksin tai yhdessä muiden kanssa harjoittaa liiketoimintaa yrityksessä, jonka tavoitteena on voitto. (Opas yrittäjyyteen 2016, 7).

Yrittäjällä täytyy olla tietyntylaisia ominaisuuksia, jotta uskaltaa ja on edes mahdollista lähteä yrittäjäksi. Näitä ominaisuuksia ovat:

- Riskinottokykyinen
- Rohkea
- Paineensietokykyinen
- Osaava omaan alaansa
- Usko omaan asiaansa
- Valmis tekemään paljon töitä
- Päätöksentekokykyinen ja johtamistaitoinen
- Asiakashenkinen ja yhteistyökykyinen
- Perustietoinen yrittäjyydestä

(Lojander & Suonpää 2004, 26)

2.1 Yrityksen perustaminen



Kuvio 1: Yrityksen perustamisen vaiheet (Opas yrittäjyyteen 2016, 8)

Yrityksen perustamisen vaiheisiin kuuluu yllä olevan kuvion vaiheita. Yrittäjällä on ensin idea yrityksestä, kun idea kohtaa kysyntää, kuten Opas yrittäjyyteen (2016, 9) sanotaan, muuttuu se vasta silloin liikeideaksi. Liikeidea kertoo miten tehdään omalla tavalla liiketoimintaa ja tulosta.

Liikeidean tulisi vastata kysymyksiin:

- mitä myydään/tuotetaan asiakkaalle, jossa on mukana uutuusarvoa tai lisähyötyä
- kenelle myydään, eli asiakassegmentit
- miten se tuotetaan/palvellaan, eli miten asiakas saa tiedon

Kysymyksiin vastaaminen kertoo liikeidean lyhyesti liiketoimintasuunnitelmassa. Näiden pohjalta rakennetaan liiketoimintasuunnitelma, kun on selvillä ajatus yritystoiminnasta. (Jylhä & Viitala 2014, 43). Liiketoimintasuunnitelmaa käydään läpi tarkemmin kappaleissa 3 ja 4

Vaikka Suomessa saa harjoittaa ilman viranomaisen lupaa laillista ja hyväntavan mukaista liiketoimintaa, on muutama toimiala joilla tarvitaan lupa ja joillakin aloilla täytyy tehdä viranomaisille ilmoitus. Nämä asiat on syytä tarkistaa ennen yritystoiminnan aloittamista. Luvan myöntävät toimialasta riippuen hallintovirastot sekä ministeriöt, kunnan ympäristösuojeluviranomainen ja muut lupaviranomaiset. (Opas yrittäjyyteen 2016, 23).

Yritystoiminnan käynnistämiseksi tarvitaan rahaa. Määrä riippuu toimialasta ja liikeideasta. Rahoituslaskelmassa analysoidaan rahan tarvetta ja aloitusvaiheen rahan lähteitä. Eri rahan lähteitä ovat oman pääoman sijoittaminen eli omaa rahaa, muuta omaisuutta tai sukulaisten ja tuttujen sijoitusta. Myös vieras pääoma eli laina voi olla rahan lähde jota voi saada pankeilta tai erityisrahoitusyhtiöstä Finnverasta, sekä pääomasijoitukset joita antavat bisnesenkelit tai pääomasijoitusyhtiöt, jotka sijoittavat omistussuosittuun vastaan. Yritystukea ja -avustusta voi saada ELY-keskukselta, mutta edellytyksenä on yritystoiminnan kannattavuus taloudellisesti. Myös Tekes ja Finnpartnership tarjoavat avustusta riippuen liiketoiminnasta eli toimiala vaikuttaa avustuksen saatavuuteen. (Opas yrittäjyyteen 2016, 20-21).

Starttirahaa on myös mahdollista saada, mutta se täytyy hakea ennen kuin yritystoiminta on aloitettu. Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinotoimistosta. Starttiraha on harkinnanvarainen tuki ja myöntämisen edellytyksiä on muun muassa kannattava liiketoiminta, riittävä osaaminen ja valmius alalle, päätoiminen yrittäminen ja yritystoiminta ovat uutta aiempaa yrittäjäkokemukseen katsottuna eikä yrittäjä saa palkkaa tai muita etuuksia, myös luottotiedot täytyy olla kunnossa eikä verovelkaa tai ulosottovelkaa saa olla, ellei ole kunnollista maksusuunnitelmaa. (Opas yrittäjyyteen 2016, 22).

Yritysmuotoa valittaessa täytyy miettiä monia asioita kuten toiminnan laajuutta, vastuunjaon ja voitonjaon asioita, verotusta ja hallinnon asioita. Perustaako yrityksen itse vai jonkun/joidenkin kanssa ja kuinka suuri on liiketoiminta ja yritystoiminta? Henkilöyhtiöiksi luokitellaan yksityinen toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Pääomayritykseksi luokitellaan osakeyhtiö ja osuuskunta. (Jylhä & Viitala 2014, 55; Lojander & Suonpää 2004, 34).

Yksityinen toiminimi soveltuu parhaiten yhden yrittäjän liiketoiminnan harjoittamiseen ja on helpoin ja halvin yritysmuoto perustaa. Yrittäjä on yksin vastuussa riskeistä, mutta saa myös tehdä kaikki päätökset itsenäisesti. Toiminimi ei ole verovelvollinen, vaan tulos verotetaan suoraan yrittäjän tulona. Yrittäjän olisi hyvä katsoa, että yrityksen rahat ovat erillään omista yksityisistä rahoista, sillä yrittäjä omistaa koko omaisuudellaan yrityksensä. (Lojander & Suonpää 2004, 34).

Avoimen yhtiön muodostaa vähintään kaksi yhtiömiestä. Jokainen yhtiömiestä vastaa omaisuudellaan yhtiöstä. Tämä yhtiömuoto sopii pienyrittäjille, mutta vaatii hyvää luottamusta yhtiömiesten välille, sillä jokainen voi hoitaa yksin sitovia toimia. (Lojander & Suonpää 2004, 34).

Kommandiittiyhtiön muodostaa vähintään yksi vastuunalainen yhtiömiestä ja yksi äänetön yhtiömiestä. Vastuunalainen yhtiömiestä vastaa yrityksestä omaisuudellaan, kun äänetön yhtiömiestä sijoittaa pääomapanoksen eikä ole muuten vastuussa yritystoiminnasta. Tämä yritysmuoto on silloin hyvä, kun tarvitaan rahoitusta yritykseen, mutta rahoittaja ei halua osallistua yrityksen toimintaan. Tässäkin on luottamus tärkeässä osassa yhtiömiesten kesken ja tämä sopii pienille tai keskisuurille yrityksille. (Lojander & Suonpää 2004, 35).

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Henkilöt vastaavat sijoittamallaan pääomalla yhtiöstä. Osakkeenomistajat pitävät yhtiökokouksia, joissa päätetään hallituksen jäsenet. Hallituksessa täytyy olla vähintään kolme jäsentä tai alle kolme jäsentä ja varajäsen. Hallitus valitsee toimitusjohtajan, joka ei ole kuitenkaan pakollinen. Osakeyhtiö sopii keskisuurille tai suurille yrityksille tai silloin kun tarvitaan paljon pääomaa yritykselle. (Yrittäjät 2016).

Osuuskunnan tarkoitus ei ole tuottaa voittoa vaan tarjota jäsenille taloudellista huolenpitoa ja elinkeinon tukemista. Osuuskunnan perustaa yksi tai useampi henkilö tai säätiö. Osuuskuntaan voi periaatteessa liittyä kuka tahansa, vaikka osuuskunnan hallitus kuitenkin päättää jäsenet. Jäsenet vastaavat osuuskunnassa vain sijoittamallaan osuusmaksu summalla. (Yrittäjät 2016).

Kaikkien yritysten täytyy ilmoittautua kaupparekisteriin. Yritykset saavat y-tunnuksen, jota tarvitaan erilaisten asioiden hoidossa, kuten laskuissa ja sopimuksissa. Myös yrityksen nimi rekisteröidään, jotta muut yritykset eivät voi käyttää sitä. Nimi kannattaakin valita huolella. Yrityksen rekisteröidessä kaupparekisteriin ja verohallintoon, on yrityksen ilmoitettava toimiala. Pelkästään kaupparekisteriin voi ilmoittaa yleistoimialan, josta ei käy ilmi mitä yritys harjoittaa, mutta verohallintoon täytyy ilmoittaa päätoimiala. Asiakkaiden kannalta onkin parempi, että yrityksestä käy ilmi toimiala, jotta he tietävät millä alalla yritys toimii. Ennakkoperintärekisteriin ilmoittaudutaan yritystoiminnan aliottamisen yhteydessä. Toimeksiantajan ei tarvitse tällöin maksamastaan työkorvauksesta pidättää veroa, yritys huolehtii tästä itse ennakkoveroa maksamalla. (Opas yrittäjyyteen 2016, 31-32).

Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. Yrittäjä voi pitää itse kirjanpitoa tai ostaa palvelun tilitoimistolta, jolloin yrittäjän ei tarvitse tätä itse tehdä ja voi keskittyä yrityksen muihin toimiin. (Opas yrittäjyyteen 2016, 33).

Vakuutukset kannattaa myös miettiä tarkkaan ottaen huomioon yrittäjän toimialan ja siihen liittyvät riskit. Yrittäjän pakollinen vakuutus on työeläkevakuutus, mikäli yrittäjän rahallinen arvo ylittää sille määrätyn vuositulorajan. (Veritas 2016). Vapaaehtoisia vakuutuksia on monenlaisia juurikin yrittäjille suunnattuja, kuten esimerkiksi yrittäjien tapaturmavakuutus tai yrittäjän omaturvavakuutus. (Opas yrittäjyyteen 2016, 39-41; LähiTapiola 2016).

3 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma tarkoittaa suunnitelmaa liiketoiminnasta, jossa kuvataan miten liiketoimintaa toteutetaan käytännössä. Se kuvaa tulevaisuuden päämäärät ja tavoitteet ja keinot näiden saavuttamiseksi. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen raportti, jossa käy ilmi muun muassa: yrityksen toimintaympäristö, toimintatavat ja tavoitteet. Siihen kuuluu myös tulosbudjetti sekä rahoitus- ja kassavirtalaskelma. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10; Koski & Virtanen 2005, 18-19).

Suunnitelmassa käydään yksityiskohtaisesti ja kattavasti läpi tuote, asiakasryhmät, markkinoiden laajuus ja kilpailutilanne, yrittäjän / yrittäjien koulutus ja osaaminen, markkinointi ja riskitekijät. Laskelmien avulla arvioidaan kannattavuutta ja rahamäärää. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10-11.)

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa on tärkeää miettiä kenelle suunnitelma laaditaan, jotta osataan keskittyä niihin osa-alueisiin tarkemmin mitkä ovat tärkeitä. Esimerkiksi rahoittajia varten laadittaessa on tärkeää keskittyä laskelmiin ja suunnitelmassa tulee käydä ilmi muun muassa onko yrityksen liiketoiminta kuinka kannattavaa ja kehittyvää. (Koski & Virtanen 2005, 22).

Liiketoimintasuunnitelma on ensisijaisesti yrittäjän tueksi, mutta tarvitaan myös rahoitusta haettaessa ja markkinakelpoisuuden tueksi. (Koski & Virtanen 2005, 18-19.)

Liiketoimintasuunnitelmaa käytetään neuvotteluvälineenä, kun tarvitaan rahoittajaa, liikekumppaneita, vuokranantajaa tai tavarantoimittajaa. Kun haetaan esimerkiksi starttirahaa TE-toimistosta tai yritystukia ELY-keskuksesta tarvitaan liiketoimintasuunnitelma, sillä ilman sitä ei voida myöntää rahaa tai tukia. Rahoittajat ja muut kumppanit haluavat nähdä, että yritys voi toimia kannattavasti ja sillä on mahdollisuus menestyä eli katsaus tulevaisuuteen on myös tärkeä osa suunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelmaa kannattaa päivittää säännöllisesti sitä mukaan, kun suunnitelmat ja muut osa-alueet muuttuvat. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10; Onnistu Yrittäjänä 2015.)

Koski & Virtanen (2005) mukaan liiketoimintasuunnitelman edellytyksiä ovat muun muassa: yrittäjien järjestelmällinen pohtiminen liikeideaan ja riittävän suureen markkinapotentiaaliin, kertoa osaamisen puutteet ja keinot korjata ne, päätöksenteon ja keskittymisen olennaisiin asioihin varmistaminen sekä antaa resursseista kuvan ja lisäresurssien tarpeen. (Koski & Virtanen 2005, 23).

4 Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet

4.1 Liikeidean kuvaus

Liikeidean kuvauksessa kerrotaan mitä yritys tekee ja kenelle se tarjoaa palveluita tai myy tuotteitaan, miten tämä toteutetaan käytännössä ja minkälaisella imagolla yritys toimii. Liikeidean kuvauksessa kerrotaan myös uutuusarvon tarjoaminen eli mitä uutta palvelussa tai tuotteessa on. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 9-10; Uusyrityskeskus Helsinki 2011.)

Liikeidean kuvauksessa käydään myös läpi SWOT-analyysi. Se analysoi yrittäjän ja yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. SWOT-analyysin voi tehdä koko yrityksen toiminnasta tai vain yhdestä yrityksen osa-alueesta tai toiminnan osasta. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 14.)

Vahvuudet - Osaaminen alalta	Heikkoudet - Yrittäjän / yrityksen puutteet
Mahdollisuudet - Tulevaisuuden näkymät / visiot	Uhat - Kohdistuminen yrittäjään / yritykseen

Taulukko 1: SWOT-analyysi

Yllä kuvio 3:ssa on kuvattu esimerkki SWOT-analyysistä. Taulukon ylärivillä kuvataan yrityksen nykytila ja yritystoiminnan sisäiset asiat. Taulukon alarivillä kuvataan tulevaisuuden asiat ja yritystoiminnan ulkoiset asiat. Vasemman puoleiset asiat ovat positiivisia ja oikealla puolella olevat ovat kielteisiä asioita. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 14; Uusyrityskeskus Helsinki 2011.) Esimerkissä näkyy lyhyesti, minkälaisia asioita on hyvä kuvata kussakin kohdassa.

4.2 Osaamisen kuvaus

Osaamisen kuvaukseen kuuluu työntekijöiden tiedot ja taidot, joita tarvitaan liiketoiminnan pyörittämisessä. Osaamiseen kuuluu esimerkiksi koulutus, työkokemus ja näitä kautta ammattitaito sekä harrastukset tai perheestä / lähipiiristä saatu osaaminen. Osaamisen kuvaukseen kuuluu myös henkilökohtaiset ominaisuudet, vahvuudet ja heikkoudet. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10; Uusyrityskeskus Helsinki 2011.)

4.3 Palvelun / tuotteen kuvaus

Palvelun / tuotteen kuvauksessa kerrotaan palvelun ominaisuudet, hinnoittelu, edut, hyödyt ja heikkoudet. Sekä mitä etua ja hyötyä asiakas saa ja odottaa palvelulta tai tuotteelta. Tämä kannattaakin miettiä ja kirjoittaa asiakkaan näkökulmasta, jotta näkee miksi asiakas haluaisi ostaa palveluita tai tuotteita juuri tältä yritykseltä. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10; Uusyrityskeskus Helsinki 2011.)

4.4 Hinnoittelu

Koski & Virtanen (2005, 64) mukaan hinnoittelulla on kolme erilaista lähtökohtaa: Kustannusperusteinen katehinnoittelu, kilpailijaperusteinen markkinahinnoittelu ja asiakkaan hyötyyn tai kokemaan arvoon perustuva hinnoittelu.

Kun vastaavia tuotteita tai palveluita on markkinoilla voi hintoja verrata kilpailijoiden kanssa. Kun tuote tai palvelu tuo uutuusarvoa voi hinta olla korkeampi, mutta halvempi hinta voi tuoda enemmän tuotteen tai palvelun asiakkaiden tietoisuuteen. Hinnoittelupäätöksen voi miettiä talouden kannalta, mitkä ovat taloudelliset tavoitteet kuten kannattavuus, tuottavuus ja sijoitetun pääoman tuotto. (Koski & Virtanen 2005, 65.)

4.5 Asiakkaat

Ketkä ovat asiakkaita; yritysasiakkaat ja henkilöasiakkaat, missä he ovat ja paljonko heitä on? Mitä asiakkaat pitävät tärkeinä ja mitkä ovat heidän odotuksensa ja ostotottumuksensa? Mistä asiakkaat tavoittavat ja kuinka he tavoittavat yrityksen? Näihin kysymyksiin kannattaa miettiä asiakkaan näkökulmasta vastauksia. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10; Uusyrityskeskus Helsinki 2011.)

4.6 Toimiala ja kilpailutilanne

On tärkeää tuntee samalla toimialalla toimivat kilpailijat ja miettiä miten oma yritys erottuu heistä. Kilpailijoista kannattaa tehdä analyysi, jossa käy läpi heidän tuotteensa, hinnoittelunsa, markkinointimenetelmät ja muut toimintatapansa sekä vahvuudet ja heikkoudet. Tällä tavoin voi kartoittaa oman yrityksen tarjontaa asiakkaille eri tavoin kuin kilpailijat. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10; Uusyrityskeskus Helsinki 2011.) Myös toimintaympäristö, toimialan ja yleisen talouden kehittymisen kuvaamista on hyvä analysoida tässä kohtaa, jotta voi varautua tulevaan. (Koski & Virtanen 2005, 25.)

4.7 Markkinoiden laajuus

Markkinoiden laajuudessa kuvataan: minkälaisille markkinoille on menossa, esimerkiksi tietylle paikkakunnalle kotimaassa vai jopa Euroopan markkinoille kansainvälisesti. Asiakasmääriä sekä edellä mainittua kilpailutilannetta ja myös kehitysnäkymiä on tärkeä arvioida. Kehitysnäkymillä voidaan tarkoittaa mahdollista markkinoiden laajentumista tulevaisuudessa. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 10.)

4.8 Markkinointi ja mainonta

Tässä osiossa kuvataan, millä tavoin aiotaan markkinoida omaa yritystä ja kuinka asiakkaat tavoitetaan ja vakuutetaan tuotteesta tai palvelusta. Tarvitaanko eri asiakasryhmille omia

kohdennettuja markkinointi kanavia? Asiakkaalle täytyy miettiä miten yrityksen nimi ja brändi näyttäytyy. (Yrittäjäksi Suomeen 2011.) Kilpailukeinoina voi käyttää markkinoinnissa tuotetta/palvelua, hintaa ja viestintää. Myöhemmässä vaiheessa vanhoille ja uusille asiakkaille voidaan tarjota erilaista markkinoinnin painotusta, esimerkiksi vanhoille asiakkaille laatua ja uusille asiakkaille hintaa. (Lojander & Suonpää 2004, 30.)

4.9 Riskit

Riskejä ja riskitekijöitä on tärkeää miettiä ja mitä tehdään, jos jokin riskitekijä toteutuu. Yritystoiminnassa on monenlaisia riskejä ja niihin varautuminen on tärkeää siltä osin kuin niihin pystytään varautumaan. Yrittämisessä riskitekijöitä voi olla asiakassuhteiden päättyminen, liikeidean kopiointi, taloudellinen tilanne ja lakimuutokset, sopimus- ja vastuuriskit. Myös henkilökohtaiset tekijät voivat vaikuttaa yrityksen pyörittämiseen, kuten burn out tai vakava sairastuminen. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 11.)

Riskien todennäköisyyttä ja seurauksia voidaan arvioida ja keksiä riskienhallintakeinoja. Riskienhallintakeinoja ovat muun muassa riskien välttäminen, -pientäminen, -siirtäminen tai -ottaminen. Riskejä voi välttää esimerkiksi toimimalla varovaisesti ja huolellisesti päätöksissä ja yritystoiminnassa. Riskejä voi pienentää jakamalla esimerkiksi työtehtäviä tasaisesti kaikille, eikä kaikki toiminta tai muu osa-alue saisi olla kiinni yhden varassa. Riskin siirtäminen voi tarkoittaa esimerkiksi vakuutuksien ottamista eli siirtää mahdollinen riski toiselle taholle. Riskin ottaminen täytyy miettiä niin, että se on kannattavaa ja hyödyllistä. (Lojander & Suonpää 2004, 69-71) Riskit voivat olla myös mahdollisuus, sillä yritystoiminta ja menestyminen perustuvat riskien ottamiselle. Kuten Yrittäjäksi Suomeen (2016) sanotaan: ”riskit täytyy hallita”.

4.10 Laskelmat

Rahoitusta tai lainaa hankkiessa laskelmat ovat tärkeitä tekijöitä. Niiden kuvaaminen on myös tärkeää yrittäjille, jotta he tietävät missä mennään rahoituksen suhteen ja mitä asioita on muutettava tai mihin on puututtava, jotta yritys pystyy jatkamaan toimintaansa tai pystyy kehittymään.

4.10.1 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma on alkuvaiheen rahoituksen tarpeen ja rahan lähteen kartoitus, kuten alkuinvestoinnit, rekisteröintimaksut ja alkuvarastot, esimerkiksi koneet. Rahoituslaskelmassa lasketaan rahan tarve yritystoiminnan käynnistämiseen sekä rahan lähteet, joiden täytyy kattaa rahan tarve. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 11.) Alla olevassa taulukossa (Kuvio 2) on kuvattu esimerkki rahoituslaskelmapohjasta, josta näkee minkälaisia asioita olisi syytä ottaa

huomioon heti ensimmäisen kuukauden tai ensimmäisten kuukausien aikana, kun perustaa yrityksen.

Rahoituslaskelma

Rahan tarve		€
Aineettoman hyödykkeet	Perustamismenot	
	Muut	
Koneet ja kalusto	Tuotanto välineet	
	ATK	
	Auto	
	Puhelin, internet	
Liikeirtaimisto	Toimistotarvikkeet	
	Muut laitteet	
	Apporttiomaisuus	
Käyttöpääoma	Alkumainonta	
	Yrittäjien oma toimentulo	
	Toimitilakulut	
	Henkilöstökulut	
	Vakuutukset	
Vaihto- ja rahoitusomaisuus	Kassa	
	Alkuvarasto	
Rahan tarve yhteensä		

Rahan lähteet		€
Oma pääoma	Osakepääoma	
	Omat sijoitukset	
	Omat välineet	
	Muut	
Lainapääoma		
Muu rahoitus		
Rahan lähteet yhteensä		

Kuvio 2: Rahoituslaskelma

4.10.2 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmassa lasketaan yrityksen kannattavuus, toisin sanoen millä hintarakenteella syntyy nollatulos eli kriittinen piste myyntimäärään nähden.

Kannattavuuslaskelma voidaan jakaa pienempiin osiin, kuten kuukausi- tai vuositasoihin. Yrittäjän on hyvä pitää myös lomaa, joten vuosimyynti on hyvä laskea pienemmäksi, esimerkiksi 11 kuukauden ajalta. Kannattavuuslaskelman avulla voidaan analysoida onko myyntimäärä realistinen ja kannattaako katetta tai myyntihintaa nostaa tai laskea.

Kannattavuuslaskelmassa otetaan huomioon tavoitetulos, verot, kiinteät kulut ja arvonlisävero. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 12.) Alla (Kuvio 3) on kuvattu esimerkki kannattavuuslaskelmapohjasta. Kun tavoitetulokseen laitetaan 0, nähdään paljonko kokonaisyrittäjän tarve on kun katetaan kaikki kulut.

Kannattavuuslaskelma

	1 kk	12 kk
= Tavoitetulos		
+ lainojen lyhennys		
= Tulot verojen jälkeen		
+ Verotus		
= Rahoitustarve		
+ lainojen korko		
Käyttökate		
+ kiinteät kulut		
+ YEL- vakuutus		
+ Muut vakuutukset		
+ Yrittäjien omat palkat		
+ Palkan sivukulut		
+ viestintäkulut		
+ Kirjanpito		
+ Toimistokulut		
+ Matka- ja autokulut		
+ Markkinointikulut		
+ Koulutus		
+ Työkalujen ylläpito		
+ Muut kulut		
Kiinteät kulut yhteensä		
= Myyntikatetarve		
+ Ostot (ilman alv:tä)		
= Liikevaihtotarve		
- muut nettotulot		
+ ALV		
Kokonaismyyntitarve		

Kuvio 3: Kannattavuuslaskelma

4.10.3 Myyntilaskelma

Myyntilaskelmassa on jaoteltu tuotteittain/palveluittain tai asiakasryhmittäin kannattavuuslaskelman minimilaskutustavoite. Myyntilaskelmalla pystytään hyvin arvioimaan ja ennustamaan kassavirtaa, eli kerrotaan mistä raha tulee sisään yritykseen. (Yrittäjäksi Suomeen 2016, 12-13). Myyntilaskelmaan laitetaan ilman arvonlisäveroa hinnat ja lasketaan tuotteille katteet. Siinä arvioidaan paljonko tuotetta tai palvelua menee kuukaudessa ja taulukosta näkee, paljonko myyntiä tulee yhteensä. Myyntikatetarve kertoo, paljonko lisämyynnin tarve olisi ja kertoo sen prosentuaalisen osuuden, jonka olisi hyvä olla väliltä 0-80 %.

Myyntilaskelma

	Palvelu 1	Palvelu 2	Tuote 3	Tuote 4	€ / alv o
Palvelu					
a hinta					
- kulut					
kate					
Asiakasryhmä					
Yksityiset kulutta- jat					
Yritykset					
Myyntikate yh- teensä					
Tuotemyynti yhteensä					

Myyntikatetarve	kk	vuosi
Liikevaihto		
Myyntikate yh- teensä		
Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve 11kk		
Erotus (Mahdollinen lisämyynti- tarve)		
Erotus -%		

Kuvio 4: Myyntilaskelma

5 LVI-ala Suomessa

LVI-ala kuuluu 43220 toimialaluokkaan Lämpö-, vesijohto- ja ilmastointiasennus. LVI- asentaja asentaa, korjaa ja huoltaa rakennusten lämpö-, vesi- ja ilmastointijärjestelmiä sekä -laitteita. LVI- asentaja on talotekniikan ammattilainen. Talotekniikkaan luetaan mukaan nykyään myös sähkötekniikka ja tietotekniikanjärjestelmiä tekniikan kehittymisen myötä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016.)

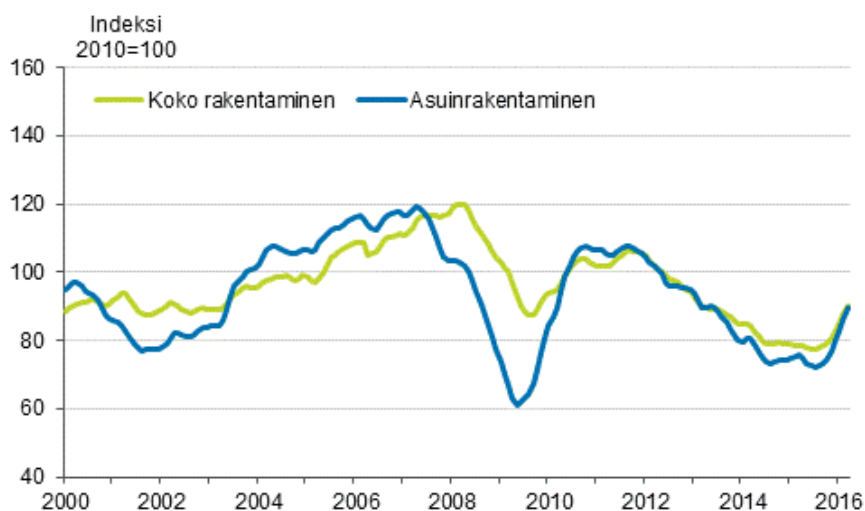
LVI-ala työllistää Suomessa noin 25 000 henkilöä. Ala ei työllistä pelkästään putkiasentajia tai ilmanvaihtoasentajia, vaan monipuolisesti myös muunlaisiin työtehtäviin, kuten suunnitteluun, tutkimukseen, myyntiin ja markkinointiin. Toimenkuvia voi olla LVI-suunnittelija, työpäällikkö, tarkastusinsinööri monen muun toimenkuvan ohella. (Alan työt, Työ- ja elinkeinoministeriö 2016).

LVI-alaan kuuluvat rakentaminen ja rakennusten kunnostaminen sekä ylläpito. Näihin kuuluvat asunto-, toimitila- ja teollisuusrakentaminen. Korjausrakentaminen on keskeisessä osassa ja

varsinkin putkiremonttien ja peruseremonttien määrä on suuri, sillä rakennuskanta Suomessa on tällä hetkellä sellaisessa iässä, että vanhempaa rakennuskantaa täytyy ylläpitää. Alan työtä ei suurimmalta osin pystytä viemään ulkomaille, joten Suomessa työtilanne tulee pysymään hyvänä. Ala kehittyy enemmän ja enemmän energiaa säästävempään ja ympäristöystävällisempään suuntaan. Kehitys ja kehittäminen ovatkin tärkeä osa LVI-alan työntekijöiden toimintaa. (Tulevaisuuden ala).

LVI-alan kehittyminen riippuu rakennusten kehittymisestä ja yleisestä asumisesta. LVI-alan (LVI-ala) mukaan alalla on työntäyteiset, kehittyvät ja mielenkiintoiset näkymät.

Tilastokeskuksen (2016) mukaan vuonna 2016 sekä asuin rakentaminen että uudisrakentaminen ovat kasvussa alla olevan kuvan mukaisesti.



Kuvio 5: Asuin- ja uudisrakentaminen

6 Yritys X:n liiketoimintasuunnitelma

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on kerätä tietoa liiketoimintasuunnitelman tekoa varten yrittäjiltä haastattelemalla heitä. Haastattelu toteutettiin puolistrukturoidusti eli annettiin aihealueet, sillä teemojen avulla haluttiin antaa myös vapauttaa haastateltaville kertoa laajemmin annetuista aiheista sekä tehtiin tarkentavia kysymyksiä. Aiheet olivat liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ja yrittäjät kertoivat, kuinka he aikovat toimia yrityksensä suhteen. Aineistonkeruun toteutin molempien yrittäjien kanssa samaan aikaan keskiviikkona 10.8.2016 ja myöhemmin tiistaina 6.9.2016. Raportoin haastattelun ensin kirjoittamalla vastaukset koneelle, josta siirsin myöhemmin ne yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan.

6.1 Liikeidean kuvaus ja SWOT-analyysi

Yritys X on kahden nuoren miehen LVI-alan urakointi yritys. Yritys tarjoaa pienhuoltotöitä sekä uutuusarvoa tuottavana vuosihuoltosopimuksia asiakkailleen, jota ei tässä opinnäytetyössä oteta vielä tarkemmin huomioon, sillä se alkaisi vasta vuoden kuluttua yrityksen perustamisesta. Yrityksen imago on nuori ja joustava yritys, joka tekee laadukasta työtä pitkäaikaisen ja siistin lopputuloksen saamiseksi.

Yrityksen vahvuuden, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat ovat kuvattuna Taulukko 2:ssa.

Vahvuudet <ul style="list-style-type: none"> - Luonteet - Motivaatio - Opiskelu - Hinnoittelu 	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen tuntemattomuus - Resurssit rajalliset - Kokemus
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none"> - Kasvumahdollisuus - Kontaktit 	Uhat <ul style="list-style-type: none"> - Kilpailijat - Jaksaminen

Taulukko 2: Yritys X:n SWOT-analyysi

Vahvuutena yrityksen perustamiselle ovat yrittäjien luonteet ja motivaatio toimia yrittäjinä. Molemmilla on innokkuutta, periksi antamattomuutta ja halua toimia alalla ja työllistää itseään. Myös tämän hetkinen koulutus antaa uusimmat tiedot ja taidot alalta ja työkokemusta on kertynyt jo 4-5 vuotta. (Haastattelu 2016.)

Yrityksen hinnoittelu on myös vahvuus kilpailijoihin nähden, sillä ilta- ja viikonlopputyöt tehdään samalla hinnalla, kuin päivätyöt. Tämä antaa auttaa yrittäjiä työllistymään koulun ohella. (Haastattelu 2016.)

Yrityksellä on heikkoutena tuntemattomuus muihin paikkansa vakiinnuttaneille yrityksille. Markkinoinnin avulla yritys pystyy kasvattamaan tunnettavuuttaan ja pitkällä aikatahtimella jopa päästä tästä heikkoudesta. Myös resurssit kuten aika ja kalusto ovat rajalliset. Yrittäjien

täytyy hallita ajankäyttö koulun, yrityksen ja henkilökohtaisen elämän välillä. Kokemus yrittäjyydestä ja pitkäaikainen työkokemus ovat alussa heikkous, kunnes kokemusta karttuu. (Haastattelu 2016.)

Yrityksen mahdollisuudet ovat hyvällä mainostamisella ja työnjäljellä saatava kasvumahdollisuus ja laajentuminen. Yrittäjillä on myös kontakteja perheen- ja tuttavapiirin kautta, josta on hyötyä tulevaisuudessa. (Haastattelu 2016.)

Uhkana yrityksellä on muut kilpailijat, joita on Uudenmaan alueella paljon ja osa on toiminut alueella jo kauan. Myös yrittäjien jaksaminen eli loppuun palaminen voi olla uhkana. (Haastattelu 2016.)

6.2 Osaamisen kuvaus

Molempien yrittäjien koulutustausta on ammattikoulututkinnosta saatu talotekniikan perustutkinto, sekä molemmat opiskelevat ammattikorkeakoulussa talotekniikan insinööreiksi. Aikaisempaa työkokemusta molemmilta löytyy eri LVI-alan yrityksiltä, sekä isoilta ja tunnetuilta, että pienemmiltä toimijoilta. Asennustyön lisäksi molemmilla on kokemusta isompien talotekniikan urakoiden työnjohtajana toimimisesta. (Haastattelu 2016.)

Yrittäjien luonteet ovat oman yrityksen perustamiseen sopivat, määrätietoisuus sekä periksi antamattomuus hyödyntävät tiukemmissakin tilanteissa. Toisen yrittäjän vanhemmat ovat myös yrittäjätaustaisia, joten tietoa ja kokemusta on kertynyt ja tarvittaessa apu on lähellä koskien yrityksen pyörittämistä. Vahvuuksiksi yrittäjät listaavat muun muassa sosiaaliset taidot, ongelmanratkaisukyvyyn, yrittäjähenkisyyden ja alustavat tiedot ja taidot alalta, jotka kasvavat koulutuksen ja työkokemuksen myötä lisää. Heikkouksiksi he listaavat viestintätaidot ja muun elämän sovittaminen yrittäjälämään. (Haastattelu 2016.)

6.3 Palvelunkuvaus, hinnoittelu ja asiakkaat

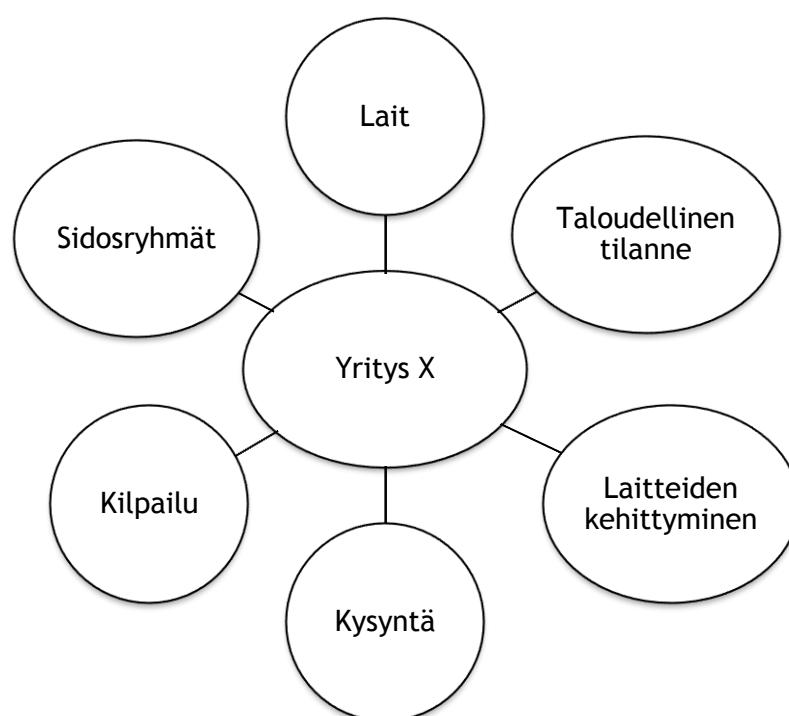
Yritys tarjoaa palveluna pienhuoltoa ja vuosihuoltosopimusta asiakkailleen. Pienhuoltoon kuuluu muun muassa hanan vaihtoa tai pesukoneen asennusta. Vuosihuolto sopimukseen kuuluu taloteknisten komponenttien säännöllinen vuosittainen huolto, joka aloitetaan vasta kun yritys on ollut pyörimässä jo hetken aikaa. Yritys X aikoo tarjoavansa myös päivystystä, kun ovat saaneet yhteistyösopimuksia asiakkaiden kanssa. (Haastattelu 2016.)

Asiakkaina toimivat yksittäiset kuluttajat, taloyhtiöt ja yritykset. Toiminta-alue on koko Uusimaa, joten potentiaalisia asiakkaita on paljon. Asiakkaat tavoittavat yrityksen mainosten ja sosiaalisen median kautta, sekä niin sanottu puskaradio on tärkeässä osassa yrityksen tavoitettavuutta. (Haastattelu 2016.)

Hinnoittelu on suunniteltu kilpailijoihin verrattuna, eli kilpailijat ovat määränneet perushinnat. Asiakkaat tekevät ostopäätöksen laadun ja hinnan perusteella. Työn laadun täytyy olla kestävä ja turvallinen asiakkailleen. Hinnoittelu on toteutettu siten, että ilta- että viikonlopputyöt ovat samanhintaisia, kuin päivähinnat. Näin yrittäjät saavat työllistettyä itseään myös aikana, joka on helpompi toteuttaa koulun ohella. Asiakkaan näkökulmasta tämä on parempi, sillä hinnat ovat kilpailijoihin verrattuna halvemmat ja yksityiset asiakkaat ovat yleensä paremmin kotona iltaisin, kuin päivisin. Heikkouksena tähän on, että kapasiteetti on vielä huono, sillä vielä tällä hetkellä yrittäjät eivät pyöritä yritystä täyspäiväisesti. (Haastattelu 2016.)

6.4 Toimintaympäristö ja kilpailutilanne

Yrityksen toimintaympäristöön vaikuttavat ulkoiset tekijät. Ulkoihin tekijöihin ei pysty vaikuttamaan itse, mutta se vaikuttaa yritystoimintaan. Yrityksen täytyy sopeutua ulkoisten tekijöiden asettamiin vaatimuksiin. Alla on kuvattu Yritys X:n toimintaympäristökaavio, johon kuuluvat lait, taloudellinen tilanne, laitteiden ja koneiden kehittyminen, kysyntä, kilpailu ja sidosryhmät.



Kuvio 6: Toimintaympäristökaavio

Lait asettavat yrityksille ja eri toimialoille omat säännökset, joiden puitteissa yrityksen täytyy toimia. LVI-alaa koskevia säädöksiä ovat muun muassa tiettyjen lupien hankinta. Taloudellinen tilanne voi vaikuttaa yritystoimintaan positiivisesti nousukauden aikana tai negatiivisesti

laman aikana. LVI-alan yrityksille vaihtelu on pienempää, sillä korjaukset on hoidettava jos niitä tulee. Uudisrakentaminen voi kuitenkin olla hidasta laman aikana.

Laitteiden ja koneiden kehittyminen voi LVI-alla nopeuttaa työntekoa tai parantaa yritystoiminnan tukitoimintoja. Kysyntään puolestaan vaikuttavat esimerkiksi paikkakunta tai rakennuskannan vanhentuminen. Uudellamaalla kysyntää on paljon asukasmäärästä ja rakennusten määrästä päätellen. Sidosryhmiin kuuluu yhteistyökumppaneita ja tukkukauppoja.

Seuraavassa käydään läpi Yritys X:n kilpailutilannetta tulevilla markkinoilla.

Pääkaupunkiseudulla ja Uudellamaalla on paljon LVI-alan yrityksiä. Tarkoitus olisi erottaa muista laadukkaalla ja pitkäkestoisella jäljellä. Myös hinnoittelu on yksi syy millä Yritys X aikoo erottua muista kilpailijoista.

Valitsen kolme kilpailijaa etsimällä netistä LVI-alan yrityksiä, jotka toimivat Uudenmaan alueella, joita tutkin tarkemmin ja joista teen kilpailija-analyysin. Kilpailija-analyysissä tutkin yritysten hinnastoa, markkinointia ja yleistä ilmettä nettisivuilla. Pyrin ottamaan melko pieniä yrityksiä, jotta pystyisin vertaamaan niitä Yritys X:ään. Puhun yrityksistä nimeltä Kilpailija A, Kilpailija B ja Kilpailija C.

Kilpailija A tarjoaa LVI-huolto- ja asennustöitä yksityisille henkilöille, yrityksille ja taloyhtiöille. Nettisivuilla on lueteltu huoltotöitä mitä yritys tekee ja sivut ovat muutenkin selkeät. Palvelun tarjonta on useimpien yritysten kanssa samanlainen. Nettisivuilla luvataan yrityksen olevan ammattitaitoinen, tehokas ja luotettava, mikä vetoaa asiakkaisiin. Kilpailija A vaikuttaa pieneltä 1-5 hengen yritykseltä. Yrityksellä on Facebook - sivut, josta löytyy perustiedot. Tuntiveloitus ilman arvonlisäveroa on 40 €. (Kilpailija A 2016).

Kilpailija B toiminta painottuu asuin- ja liikekiinteistöjen LVI-huolto- ja asennustöihin, sekä remontteihin ja linjasaneerauksiin. Yritys toimii Uudenmaan alueella. Tuntihinta on ilman arvonlisäveroa 41 €. Yritys veloittaa aina suoraan kahdelta tunnilta. Yrityksellä on myös 24 h päivystys. Yritys sanoo toimivansa ripeällä ja reippaalla otteella. Se työllistää 14 ihmistä joihin kuuluu asentajia ja työnjohtajia. Vuonna 2015 liikevaihto oli 1 438 000 €. Yritykseltä löytyy Facebook - sivut, joita päivitetään tasaiseen tahtiin. Yritys vaikuttaa rennolla otteella toimivalta yritykseltä. Nettisivuilta löytyy paljon tietoa yrityksen palveluista, hinnastosta, yrityksen perustamisesta ja referensseistä. (Kilpailija B 2016).

Kilpailija C toimii Espoon ja Helsingin seudulla. Yritys tarjoaa perinteiset putkiasennuspalvelut ja ovat erikoistuneet kylpyhuone- ja huoneistoremonttien putkitöihin. Yritys lupaa olla luotettava ja ammattitaitoinen. Hinnoittelu on 75 € ensimmäiseltä tunnilta ja seuraavilta tunneilta 60 € sisältäen arvonlisäveron. Yrityksellä on päivystys. Henkilöstöä yrityksellä on alle 5

ihmistä ja liikevaihto vuonna 2015 oli 154 000 €. Yrityksen nettisivut ovat kattavat ja putki- palveluiden esittelemisen ja hinnasto ovat hyvin esillä. (Kilpailija C 2016).

Yhteenvetona Yritys X:n hinnoittelu ja markkinointi suhteessa kilpailijoihin on toimiva. Yritys käyttää hyvin markkinointikanavia hyödykseen niin sosiaalista mediaa, kuin muutakin mainontaa. Hinnoittelu pyörii kilpailijoiden kanssa samoissa, mutta Yritys X ei ota lisähintaa ilta- ja viikonlopputyöstä, joten se on etuna osaan kilpailijoista. Yritysten arvot ovat suurimmalta osin samanlaiset tämän alan yrityksillä, joten huolellisella ja ammattitaitoisella työllä pärjää mukana kilpailussa.

6.5 Markkinointi, mainonta ja markkinoiden laajuus

Yritys X toimii Uudenmaan alueella, sillä yrityksen sijainti on Espoossa.

Markkinointi tapahtuu omien nettisivujen ja sosiaalisen median kautta. Myös esimerkiksi digitaaliset mainospinnat ovat tulossa. Myös puskaradio toimii suurena markkinointikanavana ja niin sanottuna käyntikorttina. Asiakkaat vakuutetaan palvelusta hyvällä työnjäljellä ja ammattitaitoisella työnteolla sekä muiden asiakkaiden puheiden perusteella. (Haastattelu 2016.)

Asiakasryhmiä ovat yksityiset asiakkaat, taloyhtiöt ja yritykset. Jokaiselle tarvitsee oman markkinointikanavan. Yksityisille tärkein on sosiaalinen media ja erilaiset mainokset sekä muilta kuultu palaute. Yrityksille tärkein markkinointikanavan on aktiivinen yhteydenottaminen itse. (Haastattelu 2016.)

6.6 Riskit

Lyhyellä aikavälillä riskeinä ovat aikataulutuksen opiskelujen takia esimerkiksi asiakkaalta kieläytyminen työnteosta tai markkinointi ei löydä oikeaa kohderyhmää. Riskejä minimoimalla tai välttämällä kunnollinen suunnittelu aikataulutuksen suhteen on tärkeää. On hyvä myös miettiä oikea markkinoinnin kohderyhmä ja tehdä kohdistettuja mainoksia, jotta rahaa ei mene hukkaan ja markkinointi kohtaa asiakkaan. (Haastattelu 2016.)

Pitkällä aikavälillä riskeinä ovat yhtiökumppaneiden riidat tai jopa toisen eroaminen. Myös kova kilpailutilanne, ettei yrityksellä ole sijaa markkinoilla on riski, mutta tämä riski on otettava ja hyvällä markkinoinnilla ja työn laadulla voidaan minimoida riskiä. Riskinä on myös jos yritys menettää enemmän rahaa kuin tienaa. Tätä riskiä tulisi välttää huolellisella suunnittelulla ja varovaisilla yritystoiminnan päätöksillä. Yhtiökumppaneiden kesken on tärkeä sopia etukäteen miten toimitaan erilaisissa riskitilanteissa. (Haastattelu 2016.)

6.7 Laskelmat

Laskelmat on toteutettu määrällisellä tutkimuksella, joissa on monta muuttujaa mukana. Osa luvuista ovat saatu haastattelemalla yrittäjiä ja osa luvuista on laskettu kaavakkeiden avulla, jotta saadaan tarkempia tuloksia.

6.7.1 Rahoituslaskelma

Liitteessä 1 rahoituslaskelma kertoo yritys X:n alkuvaiheen rahoituksen, eli ensimmäisen kuukauden rahan tarpeet ja lähteet. Rahoituslaskelmassa luvut ovat kerrottu euron tarkkuudella.

Yrityksen perustamisen rahantarpeisiin menee yhteensä 4 794€. Yrityksen perustamiskuluihin menee yhteensä 3 336 €. Tähän summaan kuuluu tarvittavat kulut, kuten prh-hallituksen muutos, päätoimialamuutos, tilaajavastuujäsenyys ja kulkukortit työmaalle. Yrityksen ei tarvitse ostaa heti välineitä, vaan olemassa olevat välineet eli apporttiomaisuus kattavat alkutarpeet. Alkumainontaan eli yritys X:n kohdalla nettisivuihin menee 120 € vuodessa, mikä maksetaan kerralla. Yrittäjien ei tarvitse nostaa palkkaa ensimmäisen puolen vuoden aikana ollenkaan, vaan kerryttävät yritykselle rahaa tulevia investointeja varten. Puolenvuoden kulluttua yrittäjät nostavat palkkaa, mikäli on vain mahdollista yhteensä 2 000 € kuukaudessa, mutta se ei näy vielä rahoituslaskelmassa. (haastattelu 2016.)

Yrityksen vakuutukset maksavat 328,32 € vuodessa ja siihen kuuluu toiminnanvastuuvakuutus asuin ja muiden rakennusten rakentaminen (Fennia 2016.) Tämä vakuutus maksetaan heti ensimmäisenä kuukautena. YEL-maksua yrittäjät maksavat toisesta kuukaudesta lähtien, joten sitä ei ole huomioitu rahoituslaskelmassa.

Rahan lähteet tulisi kattaa rahan tarve. Yrittäjät sijoittavat yhteensä osakepääomaa 2 500 € ja omia sijoituksia 1 300 €. Muut omat välineet ovat 1 000 € mikä tulee suoraan apporttiomaisuudesta. (haastattelu 2016.) Rahan lähteet yhteensä ovat 4 800 € ja näin ollen yritys kattaa rahan tarpeet, eikä yrittäjien tarvitse ottaa alkuvaiheessa lainaa.

6.7.2 Kannattavuuslaskelma

Tässä opinnäytetyössä laskin yritykselle kannattavuuslaskelmat kahdessa osassa. Liitteessä 2 on ensimmäinen puolivuotta erikseen, sillä silloin yrittäjät eivät nosta palkkaa. Se on laskettu kuukausitasolla sekä puolivuositasolla. Liitteessä 3 on toinen laskelma, jossa huomioidaan yrittäjien palkat. Se on laskettu kuukausitasolla sekä vuositasolla.

Liitteessä 2 ensimmäisen puolen vuoden aikana yrittäjät haluaisivat tavoitetulokseksi 500 € kuussa. Lainaa yrityksen ei ole tarvinnut ottaa rahoituslaskelman perusteella, joten lainan lyhennyksiin ei mene kuluja. Yhteisövero osakeyhtiöllä on kiinteä 20 % yrityksen tuloksesta.

(Veronmaksajat 2016). Käyttökatteeksi muodostuu tavoitetulos johon lisätään 20 % yhteisövero eli yhteensä 600 € kuukaudessa.

Puolenvuoden kannattavuuslaskelman kiinteisiin kuluihin kuuluu vakuutusmaksut, toimistokulut, matka- ja autokulut, markkinointikulut, koulutuskulut, työkalujen ylläpito ja muut kulut. Vakuutusmaksu maksetaan kerran vuodessa, mutta tähän laskelmaan se on laitettu kuukausimaksuksi 27 €/kk. Yritys maksaa pakollisen YEL- maksun, kun jokaisen yrittäjän rahallinen arvo yritykselle on yli 7 557,18 € vuodessa. Laskettu YEL- maksu tähän on suuruudeltaan 614 €/kk molemmilta yrittäjiltä yhteensä. Se on laskettu niin, että molempien rahallinen arvo yhteensä on 40 000 € vuodessa ja YEL prosentti on 23,6 ja aloittavan yrittäjän alennus on 22 % ensimmäisiltä 48 kuukaudelta. (Veritas 2016). Kirjanpito on yritykselle toistaiseksi ilmaista, sillä toisen yrittäjän vanhempi hoitaa sen yritykselle.

Yrittäjät eivät tarvitse toimistotiloja. Toimistotilana toimii oma koti, josta pystyy helposti tekemään toimistotöitä. Myöhemmin yrityksen mahdollisessa kasvuvaiheessa ja työntekijöiden määrän lisääntyessä täytyy miettiä toimistotiloja, mutta se ei ole tarpeen vielä muutama vuoteen. Yrittäjillä on myös työvaatteet jo valmiina. Myöhemmässä vaiheessa yrittäjät hankkivat itselleen logolliset työvaatteet, mutta sekään ei ole vielä alkuvaiheessa tarpeellista ennen kuin yritys on vakiinnuttanut asemansa markkinoilla.

Toimistotarvikekulut vaihtelevat suuresti ja hankintaa tapahtuu aina silloin, kun esimerkiksi tulostuspaperi on lopussa, kuukaudessa on arvioitu menevän noin 10 € toimistotarvikkeisiin. Kaikki tarpeelliset toimistotarvikkeet löytyvät jo omasta takaa, kuten tietokoneet ja tulostin, joten niihin ei tarvitse alkuvaiheessa sijoittaa. Puhelimet ovat myös yksityisessä käytössä, joten liittymämaksut ja puhelinlaskut eivät mene yrityksen menoista alkuvaiheessa. Matka- ja autokuluihin menee kuukaudessa noin 400 €, johon sisältyy kilometrikorvaukset.

Yrityksellä on nettisivut, joiden kuluihin menee vuodessa 120 €. Muuhun markkinointiin kuuluu ulkomainospaikat ympäri pääkaupunkiseutua, jotka saadaan yhteistyösuhteilla halvemmalla kuin normaalisti. Markkinointikustannukset vaihtelevat suuresti kuukausittain, joten tasaista kuukausimenoa ei ole, mutta laskelmaan on arvioitu 200 €:n kuukausisumma. Yritys käyttää myös hyödyksi sosiaalista mediaa, kuten Facebookia ja suositusten perusteella toimivaa markkinointia, mutta nämä markkinointikeinot ovat ilmaisia. (Haastattelu 2016)

Koulutukseen eli tarvittaviin lupien hankkimisiin on arvioitu kuukausitasolla menevän 20 €. Työkaluja yrityksellä on peruskäyttöön jo valmiiksi ollut olemassa, mutta vielä tarvitaan lisää. Näitä ostetaan sitä mukaan kun toimeksianto niin vaatii. Muun muassa näitä työkaluja varten yrittäjät kerryttävät yritykselle rahaa alkuvaiheessa eivätkä nosta palkkaa, jotta lainaa ei tarvitsisi ottaa. (Haastattelu 2016) Työkalujen ylläpitoon eli kunnostuksiin ja uusien hankkimisiin

kuukaudessa on budjetoitu noin 150 €, joka kuitenkin vaihtelee suuresti kuukausittain. Kassa-virtalaskelmaan on merkitty työkalujen ostot. Muihin kuluihin on merkitty muun muassa jäsenmaksukuluja ja muita kuluja joita ei laskuteta asiakkaalta erikseen. Muihin kuluihin on budjetoitu noin 100 € kuukaudessa.

Tavoitetuloksen ollessa 500 € kuukaudessa, seuraava kappale kertoo kuinka paljon Yritys X:n kokonaismyyntitarve on.

Kiinteät kulut ovat yhteensä 1 531 € kuukaudessa ja myyntikatetarve eli kiinteät kulut ja käyttökate yhteensä 2 131 € kuukaudessa. Myyntikatetarpeeseen lisätään ostot, jotka ovat ne kalusteet joita ostetaan asiakkaille tukkuhintaan ilman arvonlisäveroa ja nämä ostot ovat laskettu myyntilaskelma osiossa Liitteessä 4. Ostojen hinnaksi on arvioitu yhteensä 1 350 € kuukaudessa. Kun liikevaihtotarpeeseen lisätään arvonlisävero 24 %, saadaan kokonaismyyntitarpeeseen 4 317 € kuukaudessa, jos halutaan saada tavoitetulokseksi 500 € kuukaudessa. Puoli-vuositasolla kokonaismyyntitarve olisi 25 901 €.

Jotta yritys kattaa kaikki kustannukset, eli tavoitetulokseen on laitettu 0 € ensimmäisen puolen vuoden aikana, on yrityksen kokonaismyyntitarve 3 573 € kuukaudessa eli puolessa vuodessa noin 21 437 €.

Ensimmäisen puolenvuoden jälkeen yrittäjät maksavat heille itselleen palkkaa, joten näin järkevimmäksi tehdä kannattavuuslaskelman tästä ajasta erikseen. Tavoitetulokseksi arvioitiin tähän vuoden kannattavuuslaskelmaan 1 000 €. Käyttökate verotuksen jälkeen on 1 200 €. Lainaa ei ole tarvittu ottaa tässä vaiheessa, sillä yritys on saanut kasvatettua rahaa, joilla tehdään tarvittavia ostoja ja investointeja. Vakuutusmaksuna toiminnanvastuuvakuutus ja YEL- maksu ovat samat, kuin edellisessä kannattavuuslaskelmassa.

Yrittäjät nostavat palkkaa kumpikin 1 000 € kuussa mikäli tämä vain on mahdollista tässä vaiheessa. Palkan sivukuluihin menee 7,31 % palkasta ja siihen sisältyy sotumaksu 2,25 %, ryhmähenkivakuutus 0,066 % ja rakennusosalta vaadittava 5 % tapaturmavakuutus. Yhteensä palkan sivukuluihin menee 73,10 € yrittäjältä. Toimisto-, matka- ja autokulut, markkinointikulut, koulutuskulut ja työkalujen ylläpitoon menee saman verran kuussa kuin ensimmäisessä kannattavuuslaskelmassa eli yhteensä 790 €. Muihin kuluihin on arvioitu myös saman verran eli 100 € kuussa.

Myyntikatetarpeeseen muodostuu 4 878 € ja ostojen ja arvonlisäveron jälkeen kokonaismyyntitarpeeksi muodostuu 7 722 € kuukaudessa ja vuodessa 92 666 €. Jotta yritys kattaa kaikki kustannukset, täytyy sen kokonaismyynnin olla vähintään noin 6 234 € kuukaudessa ja vuodessa noin 74 810 €.

6.7.3 Palveluiden hinnoittelu ja myyntilaskelma

Yrityksen myyntituotot koostuvat asennus- ja huoltotöistä, sekä tarvikkeiden kate tuotosta. Liitteessä 4 on Yritys X:n arvioitu myyntilaskelma. Palvelun hintaan kuuluu tuntihinta joka on 45 € ilman arvonlisäveroa ja siihen lisätään auton lähtöhinta 25 € mikä tarkoittaa sitä, että aina yhden työkeikan kustannuksiin lasketaan kerran auton lähtöhinta. Asiakasta laskutetaan työhön tarvittavista kalusteista ja materiaaleista, joista he maksavat ovh hinnan. Yrittäjät ostavat tarvittavat kalusteet ja materiaalit tukusta, josta he maksavat tukkuhinnan.

Kilpailijoihin verrattuna yrityksen tuntihinnoittelu on erilainen ilta- ja viikonlopputöistä. Kilpailijat veloittavat yleensä ilta- ja viikonlopputöistä lisähinnan, mitä Yritys X ei tee, vaan se veloittaa niistä saman kuin päivähinnasta. Tämä toimii valttina, jos asiakas kilpailuttaa eri yrityksiä. Jotkin yritykset ottavat myös suoraan kahden tunnin lähtöhinnan, mitä Yritys X ei tee, vaan veloittaa toteutuneiden tuntien mukaan.

Polttoainekustannukset kuuluvat asiakaskäyntihintoihin, eli auton lähtöhintaan 25 €. Kummallakin yrittäjällä on oma auto ja se on myös yksityisessä käytössä, joten autojen vakuutukset eivät kuulu huollot kuulu yrityksen kuluihin.

Yrittäjät arvioivat, että he pystyvät tekemään viikossa yhteensä 40 työtuntia, joka on kuukaudessa noin 171 työtuntia. Alussa yrityksen tuntemattomuuden vuoksi työmäärä ei yllä tähän, joten kassavirtalaskelmaan lasken kuuden ensimmäisen kuukauden myyntituotot 60 % toiminta-asteella. Yhden työkeikan on arvioitu kestävän keskimäärin noin 3 tuntia, jolloin auton lähtöhinta määräytyy sen mukaan laskuihin. Yrittäjät ostavat myös asiakkailleen tukusta pienkalusteita sekä suurempia kalusteita, kuten vessanpönttöjä. Asiakkaat maksavat näistä ovh hinnan ja yrittäjät tukkuhinnan, josta saadaan katetuottoa. Pienille kalusteille olen määritellyt keskiarvohinnaksi 15 € ja katehinnaksi 30 € ja isoille kalusteille keskiarvohinnaksi 200 € ja katehinnaksi 260 €. (LVI-WaBek Oy 2016). Nämä hinnat ja katehinnat vaihtelevat niin paljon kalusteiden mukaan, joten hinnat ovat vain karkeita arvioita eivätkä siksi laskelmat ole tarkkoja ja toimivia vaan enemmänkin suuntaa antavia. Myyntilaskelmaan on merkitty asiakasryhmiksi yksityiset kuluttajat sekä yritykset. (Haastattelu 2016). Myyntilaskelma laskee myyntikatteen ja tuotemyynnin, sekä kertoo myyntikatetarpeen.

Jos kuukaudessa tehdään yhteensä 171 työtuntia ja 3 tuntia per työkeikka eli auton lähtöhinta tulee tällöin mukaan 57 kertaa. Pienkalusteiden kappalemäärä kuukaudessa on arvioitu olevan yhteensä 40 kpl ja isojen kalusteiden kappalemäärä yhteensä 3, sillä esimerkiksi yritykset ja osa yksityisistä kuluttajista haluavat ostaa itse kalusteet ja maksavat vain asennuksesta. Laskelman mukaan kuukauden myyntikate näin ollen olisi:

$$45 \text{ €} * 171 \text{ h/kk} + 57 * 25 \text{ €} + 50 * 15 \text{ €} + 3 * 60 \text{ €} = 10\,050 \text{ €/kk}$$

Ensimmäisen puolen vuoden 60 % toiminta-asteella saadaan kuukausi myyntituotoksi:

$$10\,050 \text{ €/kk} * 0,60 = 6\,030 \text{ €/kk}$$

Mahdollinen lisämyyntitarve näiden laskelmien mukaan on 4 729 € kuukaudessa ja prosentuaalisesti varmuusmarginaali on 53 %.

6.7.4 Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelma on laadittu maksuperusteisesti, mikä tarkoittaa, että jokaisen kuukauden kohdalle merkitään ne tuotot ja menot jotka tapahtuvat sen kuun kohdalla. (Niskanen & Niskanen 2004, 164.) Kassavirtalaskelma on laadittu siten, että ensimmäisen kuuden kuukauden aikana yrittäjät eivät nosta palkkaa, muuten kuin kilometrikorvaukset. Kassavirtalaskelma löytyy Liitteestä 5.

Kassavirtalaskelman ensimmäiseen tulot -osioon merkitään kokonaismyynti ja myyntisaamiset. Myyntisaamisiin on arvioitu 2 viikon laskutus aika. Kokonaismyynti on laskettu edellisessä osiossa ilman arvonlisäveroa. Kokonaismyyntiin lisään arvonlisäveron 24 %. Muita tuloja yrityksellä ei ole. Molemmat yrittäjät pitävät kuukauden loman eri aikaan, joten kahdelta kuukaudelta tulee vain puolet arvioidusta myynnistä.

Ensimmäisen kuukauden alkukassa on 4 800 € joka tulee osakepääomasta 2 500 €, omista sijoituksista 1 300 € ja apporttiomaisuudesta 1000 €.

Palkkamenoihin ei mene kuuden ensimmäisen kuukauden aikana kustannuksia, mutta sen jälkeen yrittäjät nostavat palkkaa yhteensä 2 000 € kuukaudessa, jos vain suinkin pystyvät ja palkan sivukuluihin menee tällöin 146,20 € kuukaudessa. YEL-vakuutus maksetaan neljä kertaa vuodessa ja ensimmäinen maksuerä on toisena kuukautena. Muut vakuutusmaksut maksetaan kerran vuodessa heti ensimmäisenä kuukautena.

Laitekuluihin kuuluu uusien työkalujen hankintaa ja vanhojen ylläpitoa. Työkaluja joita täytyy ostaa ensimmäisen vuoden sisällä, ovat: vesi imuri 99 €, puukkosaha 149 €, 2x kaasupullot 896 €, hiilidioksidipullo 160 €, hitsausmittarisarja 250 €, hitsauspullokärryt 100 € ja wc rassi 89 €. Yhteensä työkalujen hankintahinnaksi tulee 1 743 € (Haastattelu 2016). Toimisto ja viestintäkuluihin kuuluu tulostuspaperi, musteet, kynät ja muistiot. Markkinointikuluihin kuuluu nettisivut sekä digitaalinen mainonta ja mainoslehtiset.

Kirjanpitoon ei yritykseltä mene rahaa, sillä se saadaan ilmaiseksi. Matkakuluihin kuuluu kilo-

metrikorvaukset, joita yrittäjät ottavat heti toisesta kuusta lähtien ja summa vaihtelee kilometrien mukaan. Muihin kuluihin kuuluu esimerkiksi koulutus ja tarvittavien lupien hankinta. Ensimmäisenä kuukautena muihin kuluihin kuuluu perustamismenot.

7 Yhteenveto ja pohdinta

Yrityksen perustaminen Suomessa on helppoa, mutta tietynlaisten alojen säädökset on syytä tarkistaa huolella. Aloitteleville yrittäjille löytyy hyvin oppaita sekä kursseja, joista saa tarvittavat tiedot. Liiketoimintasuunnitelman avulla aloittava yrittäjä voi saada rahoitusta ja lainaa, joten sen tekeminen huolellisesti auttaa ehdottomasti yrittäjiä. Teoriaosuus oli laaja ja jouduin rajaamaan sitä paljon. Lopputulokseen olen kuitenkin tyytyväinen.

Opinnäytetyön tavoitteena oli saada Yritys X:lle toimiva liiketoimintasuunnitelma ja selvittää alkuvaiheen rahoitus ja yritystoiminnan kannattavuus. Alkuvaiheen rahoitus on riittävä siihen, ettei Yritys X:n tarvitse ottaa lainaa. Sijoittamallaan pääomalla he kattavat rahan tarpeen perustamisvaiheessa. Yritystoiminta alkaa tekemään voittoa alusta lähtien, joten toiminnan voidaan sanoa olevan kannattavaa myös tulevaisuudessa ja yrityksellä on hyvä kasvumahdollisuus.

Yritys X:n liiketoimintasuunnitelmasta tuli sellainen jota yrittäjät voivat käyttää hakiessaan tarvittaessa rahoitusta tai lainaa sekä yhteistyökumppaneita. Liiketoimintasuunnitelmaa voi ja täytyy aina muokata kun suunnitelmat vaihtuvat, joten tässäkin tapauksessa yritystoiminnan ollessa vasta alkuvaiheessa on syytä tarkastaa liiketoimintasuunnitelman kohdat ennen kuin sen ottaa käyttöön.

Opinnäytetyön tavoite onnistui myös laskelmien suhteen ja yrittäjät voivat hyödyntää laskelmia miettiessään yrityksensä toimintaa ja tulevaisuutta. Luvut ovat vain suuntaa antavia, joten täysin siitä ei voi ennustaa tulevaa. Jatkossa yrittäjät voivat muokata laskelmia ja liiketoimintasuunnitelmaa sitä mukaan, kun heidän yrityksensä sitä vaatii. Yrittäjät olivat hyvin mukana tätä opinnäytetyötä tehdessäni ja haastattelutilanteissa sain kattavasti tietoa.

Laskelmien ja liiketoimintasuunnitelman mukaan yrittäjillä on hyvät mahdollisuudet menestyä alalla ja liiketoiminta tulee olemaan kannattavaa. Tärkeintä on päästä markkinoille ja tehdä tunnettavuutta heti alkuun ja myöhemmin säilyttää hyvä asema markkinoilla tekemällä laadukasta työtä.

Yrittäjät ovat yrityshenkisiä ja tahto tehdä voittoa ja menestyä juurikin tällä alalla on kova. Yrittäjillä on jo heti alkuvaiheessa hyvin työkaluja ja muita tarvittavia laitteita käytössä, joten suuria investointeja ei tarvitse tehdä heti alkuvaiheessa. Yrityksen ei tarvitse ottaa heti

lainaa sillä pääoma kattaa alkupään rahan menon. Yrittäjien ei tarvitse nostaa palkkaa ensimmäiseen puoleen vuoteen, joten he pystyvät kerryttämään yritykselle rahaa tulevia investointeja varten. Jos yrittäjien täytyisi ottaa lainaa tai muuta rahoitusta niin uskoisin sen onnistuvan helposti.

Palveluiden hinnoittelu on tehty mielestäni hyvin ajatellen asiakkaita sekä itse yrittäjiä tässä kilpailutilanteessa ja yrityksen ollessa vielä vasta-alkaja markkinoilla. Aluksi voi olla vaikea saada asiakkaita siihen tahtiin, kuin heitä pystyttäisiin palvelemaan ja sen vuoksi on laskettu 60 % toiminta-asteella heidän työmääränsä ensimmäisen puolen vuoden aikana.

Yrittäjien kertomansa mukaan heillä on hyviä kontakteja joita hyödyntämällä heillä voi olla mahdollisuus kasvaa yrityksensä kanssa nopeammin, kuin tavallisesti aloittava yritys pystyisi. Heidän kannattaa ehdottomasti hyödyntää kontakteja ja panostaa markkinointiin.

Lähteet

Painetut lähteet

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. painos. Vantaa: Kauppakamari.

Koski, T., Virtanen, M. 2005. Tulos: Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Helsinki: Otava.

Lojander, T., Suonpää, J. 2004. Frima: Käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otava.

Niskanen, J., Niskanen, M. 2004. Tilinpäätösanalyysi. 2. painos. Helsinki: Edita.

Viitala, R., Jylhä, E. 2014. Liiketoimintaosaaminen. 6.-7. painos. Porvoo: Edita.

Sähköiset lähteet

Fennia. 2016. Viitattu 18.8.2016. <https://www.fennia.fi/fi/yritykset-ja-yrittajat/vakuutus-set/omaisuus-ja-toiminta/vastuu/>

Kilpailija A. 2016. Viitattu 18.8.2016. [nettilähde](#)

Kilpailija B. 2016. Viitattu 18.8.2016. [nettilähde](#)

Kilpailija C. 2016. Viitattu 18.8.2016. [nettilähde](#)

Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Viitattu 27.10.2016. http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html

LVI-ala. 2016. Alan työt. Viitattu 15.5.2016. <http://lvi-ala.fi/alan-tyot/>

LVI-ala. 2016. Alan työt. Viitattu 15.5.2016. <http://lvi-ala.fi/tulevaisuuden-ala/>

LVI-WaBek Oy. 2016. Hinnastot. Viitattu 17.9.2016. <http://lvi-wabek.fi/fi/hinnastot-ohjelmistot>

LähiTapiola. 2016. Yrittäjä, perhe, yritys. Viitattu 31.5.2016 <http://www.lahitapiola.fi/yritys/palvelut/yrityksesi-tilanne/yrittaja-perhe-ja-yritys>

Onnistu Yrittäjänä. 2015. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 3.5.2016. https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma-ohje?gclid=CKa7xO2_vcwCFVEo0wodoOOLRA

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2016. LVI-asentaja. Viitattu 16.5.2016. http://www.ammattinetti.fi/ammattit/detail/523_ammatti

Uusyrityskeskus Helsinki. 2011. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 11.5.2016. https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business_plan&subpage=business_idea

Veritas. 2016. YEL-Vakuutus. Viitattu 9.9.2016. <https://www.veritas.fi/yrittajat/yel-vakuutus/turvan-perustana-yel-tyotulo>

Veronmaksajata. 2016. Yhteisöverotus. Viitattu 12.9.2016. <https://www.veronmaksajat.fi/luvut/tilastot/tuloverot/yhteisoverotus/>

Yrittäjät. 2016. Yritysmuodot ja vastuut. Viitattu 29.9.2016. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut-316303>

Yritys Helsinki. 2016. Yrittäjäksi Suomeen. Tulostettu 12.5.2016. http://www.newcohel-sinki.fi/application/files/8514/5467/6190/Opas_NewCo_2016_web.pdf

Julkaisemattomat lähteet

Yritys X:n haastattelu. 2016. Haastattelu 10.8.2016. Espoo.

Yritys X:n haastattelu. 2016. Haastattelu 6.9.2016. Espoo.

Kuviot

Kuvio 1: Yrityksen perustamisen vaiheet	8
Kuvio 2: Rahoituslaskelma	16
Kuvio 3: Kannattavuuslaskelma	17
Kuvio 4: Myyntilaskelma	18
Kuvio 5: Asuin- ja uudisrakentaminen	19
Kuvio 6: Toimintaympäristökaavio	22

Taulukot

Taulukko 1: SWOT-analyysi.....	13
Taulukko 2: Yritys X:n SWOT-analyysi.....	20

Liitteet

Liite 1: Rahoituslaskelma.....	37
Liite 2: Kannattavuuslaskelma.....	38
Liite 3: Kannattavuuslaskelma.....	39
Liite 4: Myyntilaskelma	40
Liite 5: Kassavirtalaskelma.....	41

Liite 1: Rahoituslaskelma

Rahan tarve		€
Aineettoman hyödykkeet	Perustamismenot	3336
Koneet ja kalusto	Muut	0
	Tuotanto välineet	0
	ATK	0
	Auto	0
Liikeirtaimisto	Puhelin, internet	0
	Toimistotarvikkeet	10
	Muut laitteet	0
Käyttöpääoma	Apporttiomaisuus	1000
	Alkumainonta	120
	Yrittäjien oma toimeentulo	0
	Toimitilakulut	0
	Henkilöstökulut	0
	Vakuutukset	328
Vaihto- ja rahoitusomaisuus	Kassa	0
	Alkuvarasto	0
Rahan tarve yhteensä		4794

Rahan lähteet		€
Oma pääoma	Osakepääoma	2500
	Omat sijoitukset	1300
	Omat välineet	1000
	Muut	0
Lainapääoma		0
Muu rahoitus		0
Rahan lähteet yhteensä		4800

Liite 2: Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma	1 kk	6 kk
= Tavoitetulos	500	3000
+ lainojen lyhennys	0	0
= Tulot verojen jälkeen	500	3000
+ Verotus 20 %	100	600
= Rahoitustarve	600	3600
+ lainojen korko	0	0
Käyttökate	600	3600
+ kiinteät kulut		
+ YEL- vakuutus	614	3684
+ Muut vakuutukset	27	164
+ Yrittäjien omat palkat	0	0
+ Palkan sivukulut	0	0
+ viestintäkulut	0	0
+ Kirjanpito	0	0
+ Toimistokulut	10	60
+ Matka- ja autokulut	400	2400
+ Markkinointikulut	210	1260
+ Koulutus	20	120
+ Työkalujen ylläpito	150	900
+ Muut kulut	100	600
Kiinteät kulut yhteensä	1531	9188
= Myyntikatetarve	2131	12788
+ Ostot (ilman alv:tä)	1350	8100
= Liikevaihtotarve	3481	20888
- muut nettotulot	0	0
+ ALV	836	5013
Kokonaismyyntitarve	4317	25901

Liite 3: Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma	1 kk	12 kk
= Tavoitetulos	1000	12000
+ lainojen lyhennys	0	0
= Tulot verojen jälkeen	1000	12000
+ Verotus 20 %	200	2400
= Rahoitustarve	1200	14400
+ lainojen korko	0	0
Käyttökate	1200	14400
+ kiinteät kulut		
+ YEL- vakuutus	614	7368
+ Muut vakuutukset	27	328
+ Yrittäjien omat palkat	2000	24000
+ Palkan sivukulut	146	1754
+ viestintäkulut	0	0
+ Kirjanpito	0	0
+ Toimistokulut	10	120
+ Matka- ja autokulut	400	4800
+ Markkinointikulut	210	2520
+ Koulutus	20	240
+ Työkalujen ylläpito	150	1800
+ Muut kulut	100	1200
Kiinteät kulut yhteensä	3678	44131
= Myyntikatetarve	4878	58531
+ Ostot (ilman alv:tä)	1350	16200
= Liikevaihtotarve	6228	74731
- muut nettotulot	0	0
+ ALV	1495	17935
Kokonaismyyntitarve	7722	92666

Liite 4: Myyntilaskelma

Palvelu	Palvelu 1		Palvelu 2		Tuote 3		Tuote 4		€/alvo
	Tunti 55,8 €		Auto 31 €		Pienkalusteet 15 €		Isot kalusteet 200 €		
a hinta		45		25	30		260		
- kulut		45		25	15		200		
kate		45		25	15		60		
Asiakasryhmä	kpl	yht	kpl	yht	kpl	yht	kpl	yht	Yhteensä
Yksityiset kuluttajat	51	2295	17	425	25	375	3	180	3275
Yritykset	120	5400	40	1000	25	375	0	0	6775
Myyntikate yhteensä		7695		1425		750		180	10050
Tuotemyynti yhteensä	171	7695	57	1425	50	1500	3	780	11400

Myyntikatetarve	kk		vuosi
Liikevaihto	11400	136800	
Myyntikate yhteensä	10050	120600	
Kannattavuuslaskeلمان myyntikatetarve 11kk	5321	63852	
Erotus (Mahdollinen lisämyyntitarve)	4729	56748	
Erotus -%	53 %	53 %	

Liite 5: Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelma	1kk	2kk	3kk	4kk	5kk	6kk	7kk	8kk	9kk	10kk	11kk	12kk
Kassan saldo jakson alussa	4800	3544,28	8319,48	14286,68	20553,88	25269,08	30236,28	37249,68	44503,48	50843,78	54058,58	58556,88
Tulot												
Kokonaismyynti	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	12462	6231	6231	12462	12462
Myyntisaamiset	3738,6	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	9969,6	12462	9346,5	6231	9346,5	12462
Muut tulot	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tulot yhteensä	3738,6	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	7477,2	9969,6	12462	9346,5	6231	9346,5	12462
Palkkamienot												
Yrittäjien oma palkka	0	0	0	0	0	0	2000	2000	2000	2000	2000	2000
Yrittäjien palkan sivukulut	0	0	0	0	0	0	146,2	146,2	146,2	146,2	146,2	146,2
Vakuutusmaksut												
YEL	0	1842	0	0	1842	0	0	1842	0	0	1842	0
Vahinko-vakuutukset	328,32	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Muut kulut												
Laittekulut	1000	150	700	500	150	1800	150	500	150	150	150	150
Toimisto ja viestintäkulut	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Markkinointi	320	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitukset	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Työttömyys-kassamaksu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Auto (leasing, käyttö-kustannukset)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Matkakulut ja päivärahat	3336	400	500	400	460	400	350	410	400	410	400	500
Muut kulut	4994,32	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Menot yhteensä	3544,28	2702	1510	1210	2762	2510	2956,2	5208,2	3006,2	3016,2	4848,2	3106,2
Juoksevan toiminnan kassavirta												
	3544,28	8319,48	14286,68	20553,88	25269,08	30236,28	37249,68	44503,48	50843,78	54058,58	58556,88	67912,68