

Akiko Nishimura

# Liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö

Matkailu


Joulukuu 2016




MAMK

University of Applied Sciences

## KUVAILULEHTI

 <p><b>MAMK</b> University of Applied Sciences</p>	<p><b>Opinnäytetyön päivämäärä</b></p> <p>19.12.2016</p>
<p><b>Tekijä(t)</b> Akiko Nishimura</p>	<p><b>Koulutusohjelma ja suuntautuminen</b> Matkailun koulutusohjelma</p>
<p><b>Nimeke</b></p> <p>Liiketoimintasuunnitelma</p>	
<p><b>Tiivistelmä</b></p> <p>Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää millaisia japanilaisia tuotteita kannattaa myydä suomalaisille. Tarkoitukseni on perustaa yritys Savonlinnaan vuoden 2017 aikana. Yritykseni tulee olemaan monialayritys jossa japanin kielen opetuksen, käännöstöiden ja tulkkauksen lisäksi aion myydä tapahtumissa ja kenties verkkokaupassa joitain japanilaisia tuotteita.</p> <p>Vaikka liikeidea on koko ajan muuttunut, minun iso toive elämässäni on tulla yrittäjäksi Suomessa. Ja myös jos avattaisi kauppaa, halusin aloittaa Savonlinnassa kaupan. Kuitenkin alkuvaiheessa myyn ensin Helsingissä jossain japanilaisessa tapahtumassa. Mutta kun kuulin, että Olavinlinnassa järjestetään tänä vuonnakin markkinointi joulukuussa, mietin, että avaan siellä. Koska olen käynyt siellä aiemminkin ja uskoin, että se olisi todella hyödyllistä tutustumaan asiakkaihin, jotka asuvat Savonlinnassa.</p> <p>Opinnäytetyö jaetaan kahteen. Ensinnäkin perustiedon perehdyttämisestä Suomessa alkavalle yrittäjälle erityisesti ulkomaalaisille. Pääasiassa keskityin yrityksen muotoihin, koska ne ovat erilaisia verrattuna kotimaassa ja kirjoitin myös oleskeluluvan hankinnasta, koska se on välttämätöntä.</p> <p>Toiseksi Tuomaan markkinoinnin kenttätö ja sen kokemuksen mukaan tehty SWOT- analyysi ja strategia asiakkaan hankinnan varten.</p>	
<p><b>Asiasanat (avainsanat)</b></p> <p>liiketoimintasuunnitelma, markkinointi</p>	
<p><b>Sivumäärä</b></p> <p>30 + 1 liitteen</p>	<p><b>Kieli</b></p> <p>Suomi</p>
<p><b>Huomaus (huomautukset liitteistä)</b></p>	
<p><b>Ohjaavan opettajan nimi</b></p> <p>Tuula Höglund</p>	<p><b>Opinnäytetyön toimeksiantaja</b></p>

## DESCRIPTION

	<b>Date of the bachelor's thesis</b>  19.12.2016	
<b>Author(s)</b>  Akiko Nishimura	<b>Degree programme and option</b>  Degree programme in Tourism	
<b>Name of the bachelor's thesis</b> Business plan		
<b>Abstract</b>  <p>Purpose on thesis is to clear what kind of Japanese products can be sold well to Finnish people. I would like to establish my company within 2017. My company should have many methods, namely to teach Japanese, translation and interpreter. In addition to them, I want to sell in Japanese products in events and maybe via internet shop.</p> <p>Though idea itself has changed all the time, my big desire in my life is to be entrepreneur in Finland. And also if I open the shop or company, I wanted to start in Savonlinna at first. Nevertheless, I was thinking about to sell at Japanese event in Helsinki before. However, when I heard that this year will be opened market in Olavinlinna on December as usual, I decided to open there. Because I visited there before and I believed that it would be very effective to familiar to customers, who live in Savonlinna.</p> <p>Thesis is separated mainly two parts. Firstly, basic knowledge for beginner of entrepreneur in Finland, especially for foreigners. Main points are types of companies because we have different types of companies in my home country and I wrote also about residence permission because it is necessary. Secondly, field work in market in Olavinlinna and based on this experience, I made SWOT- analysis and strategies for gaining customers.</p>		
<b>Subject headings, (keywords)</b>  Business plan, marketing		
<b>Pages</b>  30 + 1 attachment	<b>Language</b> Finnish	
<b>Remarks, notes on appendices</b>		
<b>Tutor</b>  Tuula Höglund	<b>Bachelor's thesis assigned by</b>	

## SISÄLTÖ

1	JOHDANTO .....	2
1.1	Tutkimuksen tausta .....	
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja ongelmat.....	
1.3	Tutkimuksen runko.....	<b>Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.</b>
2	YRITYKSEN PERUSTAMINEN SUOMESSA	
2.1	Yrittävyyden monet muodot Suomessa .....	
2.2	Yrittävyyden perusteet.....	
2.2.1	Lainsäädäntö jotka koskevat Suomeen muuttavien ulkomaalaiset .....	<b>Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.</b>
2.2.2	Markkinointi ja mainonta.....	
2.2.3	Hinnoittelu .....	<b>Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.</b>
2.2.4	Riskit ja riskienhallinta .....	
3	SWOT -ANALYYSI	
3.1	Mikä on SWOT - analyysi ? .....	4
3.2	SWOT -analyysi : Aterioiden pakkauksien myynti Suomessa.....	4
3.2.1	Vahvuuksia .....	5
3.2.2	Heikkouksia .....	5
3.2.3	Mahdollisuuksia.....	5
3.2.4	Uhkia.....	5
4	ASIAKKAAN HANKINTA .....	6
4.1	Kuka tulisi asiakkaaksi ? .....	6
4.2	Kuka ostaisi kalleimmalla hinnalla ? .....	6
4.3	Miten voi hankkia asiakkaita myös Savonlinnasta ? .....	6
5	MYYNNIN ODOTUSARVO .....	6
5.1	Asiakkaiden määrä.....	6
5.2	Kannattavuus .....	6
5.3	Odotusarvo Alkavan kolmen kuukauden sisällä ?.....	6
5.4	Ensimmäisenä vuonna ? .....	6
5.5	Viiden vuoden päästä ?.....	6
6	POHDINTA .....	6
	LÄHTEET .....	<b>Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.</b>

LIITE.....

## **1 JOHDANTO**

### **1.1 Tutkimuksen tausta**

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää millaisia japanilaisia tuotteita kannattaa myydä suomalaisille. Tarkoitukseni on perustaa yritys Savonlinnaan vuoden 2017 aikana. Yritykseni tulee olemaan monialayritys jossa japanin kielen opetuksen, käännösten ja tulkkauksen lisäksi aion myydä tapahtumissa ja kenties verkkokaupassa joitain japanilaisia tuotteita.

Alussa mietin, että perustan yrityksen Savonlinnassa, jossa myydään japanilainen mauste-tuotteita ja meikkituotteita. Koska nykyään uutisissa kerrotaan, että Suomessa lähiruoka on suosittu. Se on hyvä, koska lähiruoka on maukas ja ympäristöystävällinen. Mutta toisaalta tuntuu siltä, että ihmiset kyllästyisivät ruokaan, jos söisivät joka päivää samanlaista ruokaa. Paikalliset ainekset ovat rajoitettu ja lisäksi suomalaiset käyttävät aika samanlaisia mausteita. Joten mietin, että haluan tarjota heille japanilainen valmistetut maustepaketit jotka voi kokata helposti itse raavan lähiruokan mukaisesti. Ja luin japanilaista blogia, joka asuu Yhdysvalloissa. Hän myy netin kautta japanilaisia meikkituotteita ja hänen mielestään japanilaiset halvat meikkituotteet ovat kunnollinen laatuja, joten aika suosittu nettikaupassa.

Kävin saamaan neuvoja uusyrityskeskuksessa Savonlinnassa näiden liikeidean mukaan, mutta neuvottelun jälkeen, minä huomasin, että ei ikinä minun liikeideat onnistuisivat. Tiesin siellä, että minun pitää myydä vähintään 2,61 kertaa kalliimpi hankintahinta Japanista ja myös minun pitää ansaita vähintään 4804 euroa kuukaudessa. Minä yritin keksiä uusia liikeideoita. Yksi idea on, että myyn jotain itse tekemä japanilaista ruokaa ja toinen idea on, että myyn Daiso:n tuotteita.

### **1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja ongelmat**

Olen varannut pöydän Tuomaan markkinoinnille. Joka järjestetään 10.12 ja 11.12 vuonna 2016 Olavinlinnassa. Joten haluaisin estää riskiä myymään siellä ja kerätä asiakkaita mahdollisimman enemmän.

Minä myös haluan avata kaupan vuonna 2017 Savonlinnassa, joten toivon, että tämä Tuomaan markkinoinnin kokemus hyödyntää vakiokauppaan Savonlinnassa. Ongelmat ovat paljon, mutta erityisesti vaikein ongelma on, että kuinka paljon ihmiset kiinnostuisivat minun tuotteisiin Savonlinnassa.

### **1.3 Tutkimuksen runko**

Ensinnäkin haluaisin tutkia perustiedosta jotka ovat tärkeitä yrittäjälle erityisesti ulkomaalaiselle yrittäjälle. Toiseksi SWOT analyysin mukaan, haluaisin tutustua oma yrityksen riskiin ja positiivisesta puolesta. Kolmanneksi keskityn asiakaan hankintaan koska tämä yritys on aika ainutlaatuista tavaroita, joten asiakashankinta on aika epäselvä. Neljänneksi haluaisin suunnitella ajan pituuden mukaisesti.

## **2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN SUOMESSA**

Tässä selitetään monenlaista suomalaista yritysmuotoja. Riippuu vain maassa, yritysmuodot ovat erilaisia, joten haluaisin selviää mitä yritysmuoto sopisi eniten minun tulevaisuuteen yritykseen.

### **2.1 Yrittäjyyden monet muodot Suomessa**

Yksityinen elinkeinonharjoittaja (Toiminimi)

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli toiminimiksi voi perustaa henkilö, joka asuu Euroopan talousalueella pysyvästi (ETA- alue). Jos ei ole asuinpaikka, tarvitsee Patentti- ja rekisterihallituksen luvan. Henkilön kansalaisuus ei siis vaikuta siihen, tarvitseeko hän luvan. Myös lupia on myönnetty henkilöille, jotka asuvat pysyvästi Sveitsissä. Ainoa toimitus on yrittäjä itse. Perustamisen tarvittavalle pääomalle ei ole minimimäärää. Laissa ei ole määräyksiä tilintarkastuksesta. Yrittäjä itse edustaa yritystä. (Holopainen 2015, 26.)

## Avoinyhtiö

Avoimen yhtiön yhtiömiehiä tulee olla vähintään kaksi. Yhtiömiehet voivat olla joko varsinaisia henkilöitä tai yhteisöjä kuten muita yhtiöitä. Vähintään yhdellä avoimen yhtiön yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka (luonnolliset henkilöt) tai, jos yhtiömies on oikeushenkilö, kotipaikka ETA- alueella. Muutoin Patentti- ja rekisterihallituksen lupa on haettava kaikille yhtiömiehille, jotka eivät ole ETA- alueelta. Lupia on myönnetty henkilöille, jotka asuvat pysyvästi Sveitsissä. Jos yhtiömiesten lukumäärä vähenee toiminnan aikana jostain syystä yhteen eikä se vuoden kuluessa tästä nouse vähintään kahteen, yhtiö katsotaan purkautuneeksi.

Avoim yhtiö voidaan perustaa ilman rahapanosta, työpanos riittää. Avoimessa yhtiössä ei ole pakollisia toimielimiä. Avoimessa yhtiössä voi kuitenkin olla toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous, jos näistä on sovittu. Jos toimitusjohtaja on valittu, hänet on ilmoitettava kauppareksiteriin. Hallitusta ja yhtiömiesten kokousta ei merkitä kaupparekisteriin.

Avoimessa yhtiössä ei tilintarkastajia tarvitse valita, ellei tilintarkastuslaki, avoimen yhtiön yhtiösopimus tai yhtiömiehet vaatia valintaa. Tilintarkastaja voidaan tilintarkastuslain mukaan jättää valitsematta avoimessa yhtiössä, jossa sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täytynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä:

- 1) taseen loppusumma ylittää euroa;
- 2) liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa; tai
- 3) palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä.

Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus edustaa yhtiötä ja kirjoittaa sen toiminimi yhtiön toimialaan kuuluvissa asioissa. Oikeutta yhtiön edustamiseen ja sen toiminimen kirjoittamiseen voidaan yhtiömiesten sopimuksella rajoittaa siten, että oikeus poistetaan yhdeltä tai useammalta yhtiömieheltä taikka siten, että se on kahdella tai useammalla yhtiömiehellä yhdessä. Rajoitukseen voidaan ennen sitä päivää, jona sen merkitsemisestä kaupparekisteriin kuulutettiin, vedota vain sellaista ulkopuolista henkilöä kohtaan, joka tiesi rajoituksesta. (Holopainen 2015, 27-28.)

## Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön yhtiömiehiä (perustajia) tulee olla kaksi tai useampia, joista vähintään yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yhden äänetön yhtiömies. Yhtiömiehet voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä kuten muita yhtiöitä. Vähintään yhdellä kommandiittiyhtiön vastuunalaisella yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka tai, jos yhtiömies on oikeushenkilö, kotipaikka ETA- alueella. Muutoin Patentti- ja rekisterihallituksen lupa on haettava kaikille vastuunalaisille yhtiömiehille, jotka eivät ole ETA- alueelta.

Kommandiittiyhtiössä ei ole pakollisia toimielimiä. Kommandiittiyhtiössä voi olla toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous, jos näistä on sovittu. Jos toimitusjohtaja on valittu, on hänet ilmoitettava kaupparekisteriin. Hallitusta ja yhtiömiesten kokousta ei merkitä kaupparekisteriin.

Äänettömän yhtiömiehen on suoritettava yhtiölle panos. Panoksen on oltava omaisuuspanos, työpanos ei riitä. Panoksen on oltava rahaa tai rahassa arvioitavissa. Vastuunalaisten yhtiömiesten yhtiöpanoksesta ei tarvitse määrätä yhtiösopimuksessa. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos.

Kommandiittiyhtiössä ei tilintarkastajia tarvitse valita, ellei tilintarkastuslaki, kommandiittiyhtiön yhtiösopimus tai yhtiömiehet niin edellytä. Tilintarkastuslain mukaan tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta kommandiittiyhtiössä, jossa sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täytynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä:

- 1) taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa;
- 2) liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa; tai
- 3) palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä.

Jokaisella vastuunalaisella yhtiömiehellä on oikeus edustaa yhtiötä ja kirjoittaa sen toimimi yhtiön toimialaan kuuluvissa asioissa. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ilman eri valtuutusta ole oikeutta edustaa yhtiötä eikä hänellä ole kelpoisuutta ottaa vastaan yhtiölle osoitettua haastetta tai muuta tiedoksiantoa. (Holopainen 2015, 29-30.)



## Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Osakkeenomistajille, myöskään perustamissopimuksen allekirjoittajana oleville, ei osakeyhtiölaki aseta asuinpaikka- tai kotipaikkavaatimuksia, joten osakeyhtiön ainoana perustajaosakkaana voi toimia myös ETA- alueen ulkopuolelta oleva.

Osakeyhtiön ainoa pakollinen toimielin on hallitus. Hallituksessa tulee olla yhdestä viiteen varsinaista jäsentä, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Jos hallitukseen kuuluu vähemmän kuin kolme jäsentä, on hallituksessa oltava ainakin yksi varajäsen.

Hallituksen jäsenenä ei voi olla oikeushenkilö eikä alaikäinen, eikä sellainen henkilö, jolle on määrätty edunvalvoja, jonka toimintakelpoisuutta on rajoitettu tai joka on konkurssissa tai liiketoimintakiellossa.

Jos hallituksessa on useita jäseniä, on hallitukselle valittava puheenjohtaja. Puheenjohtajan valitsee hallitus, jos hallitusta valittaessa ei ole toisin päätetty tai yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Vähintään yhdellä hallituksen jäsenellä ja varajäsenellä on oltava asuinpaikka Euroopan talousalueella, jollei Patentti- ja rekisterihallitus myönnä yhtiölle lupaa poiketa tästä. Lupia on myönnetty henkilöille, jotka asuvat pysyvästi Luganon sopimukseen liittyneessä maassa. Käytännössä tämä tarkoittaa henkilöitä, jotka asuvat pysyvästi Sveitsissä. Myös Amerikan Yhdysvalloissa pysyvästi asuvalle Yhdysvaltain kansalaiselle on myönnetty lupa. Tämä perustuu Suomen ja Amerikan Yhdysvaltain väliseen ystävyys-, kaupp- ja konsulisopimukseen.

Yksityisen osakeyhtiön vähimmäisosakepääoma on 2 500 euroa ja julkisen osakeyhtiön 80 000 euroa.

Osakeyhtiössä ei tilintarkastaja tarvitse valita, ellei tilintarkastuslaki tai osakeyhtiön yhtiöjärjestys edellytä valintaa. Mikäli osakeyhtiön yhtiöjärjestys sallii, voidaan tilintarkastaja tilintarkastuslain mukaan jättää valitsematta osakeyhtiössä, jossa sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täyttynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä:

- 1) taseen loppusumma ylittää 25 milj. euroa;
- 2) liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 50 milj. euroa; taikka
- 3) yhteisön tai säätiön palveluksessa on keskimäärin yli 300 henkilöä.

Osakeyhtiötä edustaa osakeyhtiölain nojalla hallitus. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja sen toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Hallitus vastaa siitä, että yhtiön kirjanpidon ja varainhoidon valvonta on asianmukaisesti järjestetty.

Toimitusjohtaja voi edustaa yhtiötä hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti yhtiön juoksevien asioiden hoitamiseen kuuluvissa asioissa.

Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä, että hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja edustaa osakeyhtiötä kumpikin yksin ja hallituksen jäsenet kaksi yhdessä. Näitä ei ilmoiteta lomakkeella. Yhtiöjärjestyksessä voidaan myös määrätä, että hallitus voi antaa oikeuden jäsenelleen, toimitusjohtajalle tai muulle nimetylle henkilölle. Tällöin nimetyt henkilöt ilmoitetaan lomakkeella edustamiseen oikeutettuina henkilöinä. Hallitus voi milloin tahansa peruuttaa antamansa oikeuden yhtiön edustamiseen. (Holopainen 2015, 31-33.)

## Osuuskunta

Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Myös ulkomaalainen voi toimia osuuskunnan perustajana, asuinpaikalla tai kansallisuudella ei perustamisen kannalta ole merkitystä. Osuuskunnan perustajan on tullava osuuskunnan jäseneksi. Osuuskunnan jäsenmäärä on vaihtuva. Jäsenyyttä ei voi siirtää toiselle, jollei säännöissä määrätä toisin.

Hallitus on osuuskunnan pakollinen toimielin. Hallituksessa on oltava yhdestä viiteen varsinaista jäsentä, jollei säännöissä määrätä toisin. Jos hallituksessa on vähemmän kuin kolme jäsentä, on lisäksi oltava vähintään yksi varajäsen.

Hallituksen jäsenenä ei voi olla oikeushenkilö eikä alaikäinen tai se, jolle on määrätty edunvalvoja, jonka toimintakelpoisuutta on rajoitettu tai joka on konkurssissa tai liike-toimintakiellossa.

Jos hallituksessa on useita jäseniä, hallitukselle on valittava puheenjohtaja. Puheenjohtajan valitsee hallitus, jos säännöissä ei toisin määrätä tai hallitusta valittaessa ole päätetty toisin.

Vähintään yhdellä hallituksen sekä varsinaisista jäsenistä että varajäsenistä tulee olla asuinpaikka ETA- alueella, jollei Patentti- ja rekisterihallitus myönnä lupaa poiketa tästä. Lupia on myönnetty sellaisille hallituksen jäsenille, jotka asuvat pysyvästi luga-non sopimukseen liittyneessä maassa, käytännössä Sveitsissä.

Osuuskunnalla voi olla hallintoneuvosto, jos säännöissä niin määrätään. Osuuskunnan kokous valitsee hallintoneuvoston jäsenet, ellei säännöissä määrätä toisin. Hallintoneuvosto valvoo hallituksen ja toimitusjohtajan vastuulla olevaa osuuskunnan hallintoa. Hallintoneuvostossa on oltava vähintään kolme jäsentä. Toimitusjohtaja tai hallituksen jäsen ei saa olla hallintoneuvoston jäsen. Hallintoneuvostolle on valittava puheenjohtaja. Puheenjohtajan valitsee hallintoneuvosto, jos hallintoneuvostoa valittaessa ei ole päätetty tai säännöissä määrätä toisin.

Osuuskunnalla voi olla toimitusjohtaja. Hallitus valitsee toimitusjohtajan. Säännöissä voi määrätä, että hallintoneuvos tai osuuskunnan kokous valitsee toimitusjohtajan. Toimitusjohtaja hoitaa osuuskunnan juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti yleistoimivaltansa puitteissa. Toimitusjohtaja ja hänen sijaisensa on ilmoitettava kaupparekisteriin.

Jäsenet voivat osuuskunnan kokousta pitämättä yksimielisinä päättää osuuskunnan kokoukselle kuuluvasta asiasta. Päätös on kirjattava, päivättävä, numeroitava ja allekirjoitettava. Jos osuuskunnassa on useampia kuin yksi jäsen, vähintään kahden heistä on allekirjoitettava päätös.

Jäsenet käyttävät päätösvaltaansa osuuskunnan kokouksessa. Jokaisella jäsenellä on yksi ääni, ellei säännöissä toisin määrätä.

Osuuskunnan säännöissä voidaan kuitenkin määrätä, että osuuskunnan kokouksen sijasta päätösvaltaa joko kaikissa tai joissakin asioissa käyttää jäsenten valitsema edustajisto. Edustajisto on valittava suhteellista vaalitapaa noudattaen, ellei säännöissä määrätä toisin.

Varsinainen osuuskunnan kokous on pidettävä kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä.

Varsinaisessa osuuskunnan kokouksessa on päätettävä:

- 1) tilinpäätöksen vahvistamisesta, mikä emo-osuuskunnassa käsittää myös konsernitilinpäätöksen vahvistamisen
- 2) taseen osoittaman ylijäämän käyttämisestä
- 3) vastuuvapaudesta hallituksen jäsenille, hallintoneuvoston jäsenille ja toimitusjohtajalle

4) hallituksen ja hallintoneuvoston jäsenten, tilintarkastajan ja toiminnantarkastajan valinnasta, jollei tässä laissa säädetä tai säännöissä määrätä toisin näiden toimikaudesta tai valinnasta sekä

5) muista sääntöjen mukaan varsinaisessa osuuskunnan kokouksessa käsiteltävistä asioista.

Osuuskunnalla ei ole lakisääteistä minimipääomavaatimusta. Osuuskunnalla voi osuuspääoman lisäksi olla osakepääoma ja osakkeita.

Osuuskunnassa ei tilintarkastajia tarvitse valita, ellei tilintarkastuslaki tai osuuskunnan säännöt edellytä valintaa. Mikäli osuuskunnan säännöt sallivat, voidaan tilintarkastaja tilintarkastuslain mukaan jättää valitsematta osuuskunnassa, jossa sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täytynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä.

- 1) Taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa;
- 2) Liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa; tai
- 3) Palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä

Osuuskunnassa on oltava osuuskunnan kokouksen valitsema toiminnantarkastaja, jos osuuskunnassa ei ole tilintarkastajaa ja säännöissä ei määrätä toisin.

Toiminnantarkastaja on kuitenkin aina valittava, jos osuuskunnassa ei ole tilintarkastajaa ja jäsenet, joilla on vähintään yksi neljäsosa osuuskunnan jäsenten koko äänimäärästä tai yksi kolmasosa kokouksessa edustetuista jäsenten äänimäärästä, vaativat sitä varsinaisessa osuuskunnan kokouksessa tai osuuskunnan kokouksessa, jossa asiaa on kokouskutsun mukaan käsiteltävä.

Jos osuuskunnassa on tilintarkastaja, osuuskunnan kokous voi päättää toiminnantarkastajan valinnasta, jos valintaa kannattaa yli puolet annetuista äänistä. Jos toiminnantarkastajia on valittava useita, säännöissä voi määrätä, että joku tai jotkut heistä, ei kuitenkaan kaikkia, valitaan muussa järjestyksessä.

Jos valitaan vain yksi toiminnantarkastaja, lisäksi on valittava ainakin yksi toiminnantarkastajan sijainen.

Hallitus edustaa osuuskuntaa ja kirjoittaa sen toiminimen. Sääntöihin voidaan ottaa määräys, että hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja edustaa osuuskuntaa kumpikin yksin ja hallituksen jäsenet kaksi yhdessä.

Jos osuuskunnalla on toimitusjohtaja, hän hoitaa osuuskunnan päivittäistä hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti.

Toimitusjohtaja vastaa siitä, että osuuskunnan kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito luotettavalla tavalla järjestetty. Toimitusjohtajan on annettava hallitukselle ja sen jäsenelle tiedot, jotka ovat tarpeen hallituksen tehtävien hoitamiseksi.

Toimitusjohtajalla on oikeus olla läsnä hallituksen kokouksessa ja käyttää siellä puhevaltaa, vaikka hän ei olisikaan hallituksen jäsen, jollei hallitus päättä toisin.

Osuuskunnan säännöissä voi olla määräys, että hallituksen jäsenellä tai toimitusjohtajalla on oikeus edustaa osuuskuntaa taikka hallitus voi antaa tällaisen oikeuden jäsenelleen, toimitusjohtajalle tai muulle henkilölle.

Kaupparekisteriin voi merkitä vain sellaisen rajoituksen oikeuteen edustaa osuuskuntaa, jonka mukaan kahdella tai useammalla henkilöllä on vain yhdessä tämä oikeus. Sääntöjen toimialamääräys rajoittaa edustajan toimivaltaa.

## **2.2 Mikä vaikuttaa yritysmuodon valintaan?**

Yritysmuoto on yksi todella tärkeä päätös perustaessa yrityksen. Koska se vaikuttaa paljon rahoitusta ja vastuusta. Selitetään minkälaisia yrityksiä Suomessa ja valitaan sopivin yritysmuoto minulle.

### **Perustajan lukumäärä**

Kun yrityksen perustaja on vain yksi, voi perustaa toiminimiksi tai osakeyhtiöksi. Osakeyhtiö voi perustaa myös useamman henkilön kanssakin. Avoin yhtiö vaaditaan vähintään kaksi henkilöä yhtiömiehiksi. Osuuskunnan perustajia on puolestaan oltava vähintään kolme.

Mietin alkuvaiheessa montako henkilö sopisi minun yritykselle ja päätin, että aloitan ensin yksin, koska palkkaaminen on liian kallis ja en halunnut ottaa riskiä siihen. Eli perustajan lukumäärän mukaisesti, minulla on vaihtoehto toiminimiksi tai osakeyhtiöksi.

## Pääoman tarve

Pääoman tarpeen määrää yrityksen toiminnan laatu ja laajuus. Toiminimi tulee kysymykseen yleensä silloin, kun pääoman tarve on suhteellisen vähäinen. Osakeyhtiön perustamiseen päädytään yleensä tilanteessa, jossa yritykseen sidotaan enemmän pääomaa. Osakeyhtiölain mukaan yksityisen osakeyhtiön pääoman on oltava vähintään 2500 euroa. Osuuskunnilla ei ole laissa säädettyä vähimmäispääomamäärää. Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen tulee sijoittaa yhtiöön pääomapanos, mutta vastuunalaisilta yhtiömiehiltä ei vaadita pääomapanosta. Avoimessa yhtiössä ei ole pääomavaatimuksia.

Minun pääoma tulisi minun säästöstä suoraan (vaikka haen Starttiraha), joten pääoman kannalta toiminimi sopii minun yritykseen.

## Vastuu, yritysrisi

Yrittäjä vastaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Avoimen yhtiön yhtiömiehillä ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä on samanlainen henkilökohtainen vastuu kuin yksityisellä elinkeinonharjoittajalla. Kommandiittiyhtiön äänettömän yhtiömiehen vastuu rajoittuu yhtiöön sijoitettuun pääomapanokseen. Osakeyhtiössä osakkaan ja osuuskunnassa jäsenen vastuu on rajoitettu sijoitettuun pääomapanokseen. Käytännössä osakeyhtiön ja osuuskunnan perustajat joutuvat kuitenkin antamaan omaa omaisuuttaan ja henkilökohtaisia takauksia yrityksen luottojen vakuudeksi, varsinkin toiminnan alkuvaiheessa.

On hyvä, että jos voisin jakaa yritysriksi muu henkilön tai henkilöiden kanssa. Joten yritysrisikin kannalta, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiössä osakkaana tai osuuskunta ovat parhaita.

## Toiminnan joustavuus

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjä tekee kaikki päätökset ja ratkaisut itse, ja hän myös vastaa niistä. Henkilöyhtiöissä vastuulliset yhtiömiehet käyttävät päätösval-

taa yksin tai yhdessä. Henkilöyhtiöissä, osakeyhtiössä ja osuuskunnassa voidaan tarvittaessa valita toimitusjohtaja hoitamaan juoksevaa hallintoa. Osakeyhtiössä päätöksentekovastuu jakaantuu yhtiökokouksen, hallituksen ja toimitusjohtajan kesken asian luonteen mukaan. Osakeyhtiössä lakimääräinen, pakollinen hallinto vie oman aikansa; henkilöyhtiöissä ja yksityisenä elinkeinonharjoittajana on mahdollista toimia joustavammin. Osuuskunnassa vastuu jakautuu osuuskuntakokouksen, hallituksen ja toimitusjohtajan kesken samaan tapaan kuin osakeyhtiössä. Osuuskunnassa päätökset tehdään pääsääntöisesti jäsen ja ääni –periaatteella, eikä jäsenen sijoittama rahamäärä vaikuta äänimäärään toisin kuin osakeyhtiössä.

Minun yritys idea on vielä kehittämässä, joten on iso mahdollisuus, että liikeidea muuttuu erilaiseksi lyhyessä ajassa. Joustavuuden kannalta, haluan päättää kaikki päätökset pitämättä kokouksia, joten sen kannalta toiminimi on paras vaihtoehto.

#### Toiminnan jatkuvuus

Yrityksen jatkuvuuden kannalta toiminimi on hankalin. Yrittäjäperustajan kuolema saattaa aiheuttaa ongelmia, jos sukupolvenvaihdosta ei ole valmisteltu. Henkilöyhtiöissä yhtiömiehen osuus voidaan luovuttaa edelleen, jos siitä on sovittu jo yhtiösopimuksessa tai muut yhtiömiehet antavat luovutukselle suostumuksensa. Osakeyhtiössä osakkeet voidaan myydä, eikä osakkaiden vaihtuminen vaikuta yrityksen olemassaoloon. Osuuskunnan jäsenyyttä ei voi myydä toiselle. Jäsen voi kuitenkin siirtää osuutensa toiselle, ellei osuuskunnan säännöissä määrätä toisin. Osuuskunnassa jäsenten määrä on avoin, eli jäsenten määrä voi vaihdella. Yrityksen toiminnan laajentumismahdollisuuksien kannalta on syytä selvittää myös mahdollisuudet siirtyä joustavasti yritysmuodosta toiseen.

Yleisesti toiminnan jatkuvuus on tärkeä, mutta ainakin minä haluan mieluummin lopettaa yrityksen kun yritys ei menesty hyvin. Koska sitten voisin aloittaa uusi yritystä toisessa liikeideassa tai toisessa kaupungissa tai maissa. Jos minun yritys antaisi hyötyä paljon ihmisille ja ihmiset toivoisivat yrityksen jatkuvuus, vaikka minun kuoleminen jälkeenkin joku muu henkilö perustaisi samankaltaisia yrityksiä. Joten minun yrityksen tavoitteen mukaisesti, valitsisin toiminimin.

## Voiton ja tappion jakaminen sekä palkanmaksu

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjä saa yrityksen tuottaman voiton omaan käyttöönsä. Toisaalta hän vastaa myös mahdollisesta tappiosta. Palkanmaksu itselle ja puolisolalle ei ole mahdollista verotuksen vuoksi. Henkilöyhtiöissä yhtiömiehet sopivat voiton ja tappion jakamisen perusteista. Yhtiömiehet voivat nostaa itselleen kohtuullisen määrän palkkaa. Osakeyhtiön voitoista ja tappiosta vastaa yhtiö. Voitonjako tapahtuu maksamalla osakkaille osinkoa. Osakkaille voidaan maksaa myös palkkaa heidän työpanoksensa mukaan. Osuuskunnan tarkoituksena ei ole hankkia voittoa, vaan tarjota palveluksia jäsenilleen. Voitto eli ylijäämä voidaan kuitenkin jakaa jäsenille sääntömääräyksen nojalla. Ylijäämän jako voidaan toteuttaa ylijäämän palautuksena sen mukaan kuin jäsenet ovat käyttäneet hyväkseen osuuskunnan palveluksia, osuuspääoman korkona tai muulla säännöissä määrättyllä tavalla, esim. työosuuskunnissa jäsenen saamana lisäpalkkana. Työosuuskunnissa jäsenet ovat yleensä työsuhteessa osuuskuntaan ja heille maksetaan palkkaa. Myös muissa osuuskunnissa jäsenet voivat olla työsuhteessa osuuskuntaansa, ja jäsenille voidaan maksaa palkkaa heidän työpanoksensa mukaan.

Tappion kannalta toiminimi on todella riskillistä. Esimerkiksi jos onnettomuus tapahtui omistajan ja asiakkaiden välillä ja joutuu korvaamaan kun se onnettomuus ei kuulu vakuutukseen sääntöön.

## Verotus

Eri yritysmuotoja verotetaan osittain eri tavoin. Yritysten verotus on kuitenkin yhdenmukaistunut viime vuosina. Tästä huolimatta verotus on edelleen yksi ratkaisevimpia seikkoja yritysmuotoa valittaessa. Käytännössä ei ole mahdollista yleispätevästi sanoa, mikä yritysmuoto on verotuksellisesti edullisin.

Vaikka verotuskin on tärkeä ehdotus päättää yritysmuotoa, haluan priorisoida muu ehdotuksia koska yritysten verotus on yhdenmukaistunut viime vuosina. Tulevaisuudessa on mahdollisuus, että se tulee vielä yhdenmukaistumaksi.

Minun yritysmuodon päätös on, että valitsen toiminimi. Vaikka yritysrisiki ja tappion jakaminen kannalta ei ole hyvää, haluan valita tästä koska pääoma on pieni ja joustavuus on tärkeä uuden idean yritykselle. (Lipponen 2009, 13-14.)



## **2.3 Suomeen muuttavien ulkomaalaisten ja ulkomailla asuvien luvat ja rekisteröinnit**

Perustaminen yrityksen vaatii monta erilaisia papereiden palauttamisesta, mutta ulkomaalaisten rekisteröinti on yleisesti vaativampi kuin suomalaiset Suomessa. Sen lisäksi riippuu vain mistä maasta kotoisin, vaatimus vaihtelee. Tässä esitellään miten se vaihtelee.

### **2.3.1 Toisesta pohjoismaasta Suomeen muuttavat**

Suomeen muuttavan toisen pohjoismaan kansalaisen (Ruotsi, Norja, Tanska, Islanti) on rekisteröidyttävä maistraatissa, jos oleskelun on tarkoitus kestää yli kuusi kuukautta. Tätä varten on käytävä henkilökohtaisesti asuinpaikan maistraatissa. Henkilöllisyyden todistamista varten tarvitaan passi tai henkilötodistus. Lisäksi tehdään muuttoilmoitus väestötietojärjestelmään.

### **2.3.2 EU- /ETA- kansalaiset**

EU- maiden, Sveitsin ja Liechtensteinin kansalaisten, jotka aikovat työn tai elinkeinonharjoittamisen vuoksi jäädä Suomeen yli kolmeksi kuukaudeksi, on rekisteröitävä oleskelunsa kotipaikkakuntansa poliisilaitoksella. Erityistä oleskelulupaa eri tarvita. Lisäksi myös EU- /ETA- maiden kansalaisten tulee rekisteröityä maistraattiin sen jälkeen, kun oleskeluoikeus on ensin rekisteröity poliisilaitoksella. Rekisteröityvän henkilön tulee täyttää ja henkilökohtaisesti allekirjoittaa maistraatissa ulkomaalaisen rekisteröinti-ilmoituslomake sekä muuttoilmoitus väestötietojärjestelmään. Rekisteröinti tulee tehdä, jos oleskelu Suomessa on pysyvää.

### **2.3.3 EU- /ETA- maiden ulkopuolelta Suomeen muuttavat**

EU- /ETA- maiden ulkopuolelta Suomeen muuttava tarvitsee elinkeinonharjoittajan oleskeluluvan harjoittaakseen elinkeinoa Suomessa. Oleskelulupa ei myönnetä vain sillä perusteella, että omistaa osakkeita, vaan henkilön pitää myös työskennellä yhtiössä ja työn tulee tapahtua Suomessa. Oleskelulupaa tulee pääsääntöisesti hakea ennen maahan saapumista Suomen edustustosta siinä maassa, jossa henkilö asuu.

Minä itse kuuluu EU- /ETA- maiden ulkopuolelta Suomeen muuttavat. Vaikka periaatteessa oleskeluluvan on pitää hakea ennen maahan saapumista, minä asun jo Suomessa eri oleskeluluvan perusteella. Joten haen uusi oleskelulupa yrittävyyden perusteella asu-massa Suomessa. (Jokilampi 2016, 31-32.)

### 3 KOEMARKKINOINTI TUOMAAN MARKKINAT OLAVINLINNASSA

Varasin pöydän heti kun tiesin, että siellä järjestetään markkinat tänä vuonnakin. Valit-sin paikan kahdesta syystä. Ensinnäkin koska se on minusta ihanin paikka Savonlin-nassa ja vaikka kauppa epäonnistuisi, hyvä muisto jäisi mieleen. Toiseksi koska monilla ihmisillä on hyvä mielikuva Olavinlinna suhteen, joten ajattelin, että se vaikuttaa hyvä mielikuva myös tuotteisiin. Savonlinnassa ei ole vielä japanilainen ravintola eikä ole japanilainen kauppa, joten mielikuva tai brändin keksintö on minusta tärkeää.

#### 3.1 Kuvat tuotteista, markkinoinnin tunnelmasta ja Olavinlinnan ympäristöstä

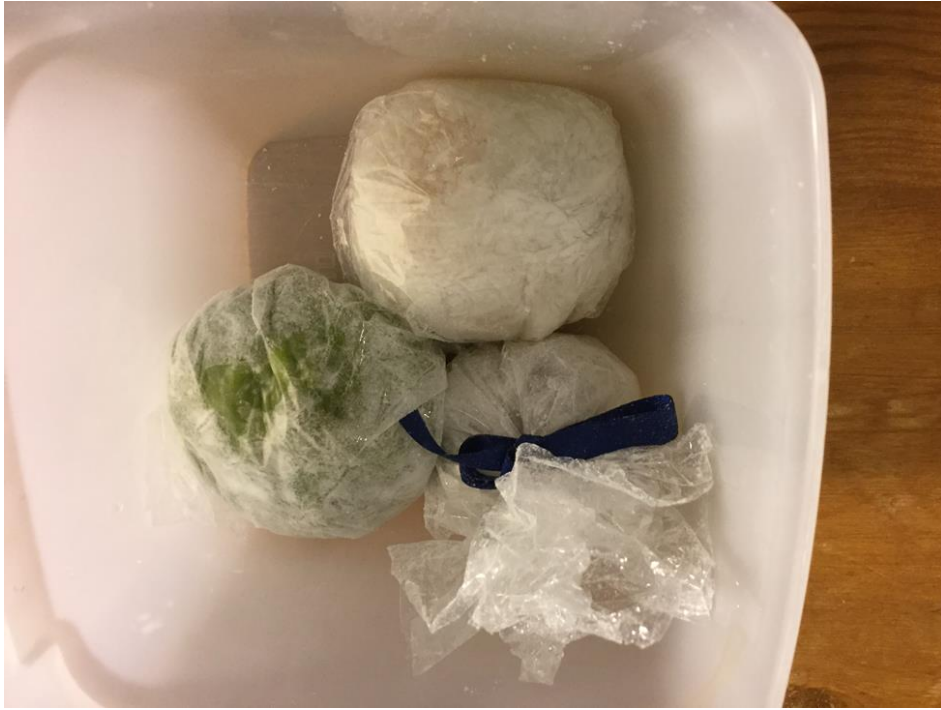
Alussa ajattelin, että teen ”Ichigo Daifuku”, eli Daifuku, joka on täytetty mansikalla, punapaputahnalla ja kermalla, mutta lähikaupasta ei löytynyt silloin kunnan mansikka, joten yritin kokeilla mahdollisimman muuta kuin mansikka täyteen. Kokeilen kolme eri veriolla, (1. pelkästään punapaputahna, 2. punapaputahna ja kerma, 3. pelkästään kerma) iso pähkinöiden, leikattu pähkinöiden, satsuman, banaanin, machan, kaakaon, mukaan tai pelkkä täyte mausteet.



KUVA 1. Kokeileminen erilaista 21 Daifukuja

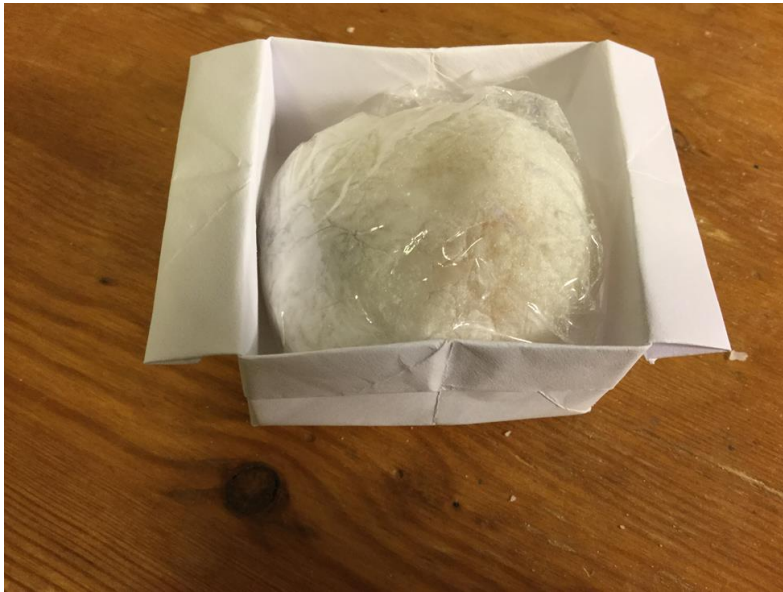
Valitsin kolme huippu versio (ainakin minun mielestäni) :

1.Macha, punapaputahna ja kerma 2. Satsuma, punapaputahna ja kerma 3. Banaani, pu-  
napaputahna ja kerma



KUVA 2. näyttöet jotka annoin neljälle ihmisille

Alussa käytin kotona oleva muffinivuoka, mutta ne loppuivat. Lähikaupasta voi ostaa noin yli kahdella eurolla. Minusta tuntui kalliilta, joten taittelin itse vihkopaperilla.



KUVA 3. Itse taittama paperin astia

Kirjoitin, että mikä Daifuku on ja pyysin korjaamaan suomen kieltä suomen kielen opettajalta.

Selitys oli näin; Pieni pyöreä mochikakkuriisi, joka on täytetty Machalla, punapaputahalla ja tuoreella kermalla. Suuret asiakkaat kiinnostuivat lukemaan selityksen, mutta aika monet lähtivät pois lukemisen jälkeen. Se tuote oli liian vieras heille.



KUVA 4. Pöytä Tuomaan markkinoinnista Olavinlinnassa

Ostin näitä tuotteena koska halusin lisätä joulutunnelma pöytään. Itse asiassa ostin puoli vitsinä. Minusta oli vähän yllätys, että aika monet ihmiset kiinnostuivat tavaraan ja juttelivat näistä. Molemmat myytiin pois.



KUVA 5. Lastenlelu. Poron sälvät

Minä itse en koskaan harrastanut, mutta näin kioskissa Suomessa monta kertaa, joten ostin tuotteena. Oli hyvä, että suomalaiset ostavat vaikeimmat. Ei kukaan kiinnostanut helpoin.





KUVA 6. Sudokut

En ole varma, että kuinka paljon ihmiset kiinnostavat origamiin. Ne ovat kauniita, mutta kuitenkin se on vain paperi. Mutta noin viidet ihmiset huomasivat, että ne ovat origamia ja kahdet ihmiset ostivat. Yhdelle asiakkaalle olen opettanut miten taittaa kurkia paikalla ja lähetin sähköpostilla hänelle muita ohjaustakin. Hän viihtyi todella paljon ja minustakin se oli yksi isoin ilo markkinoinnissa.



KUVA 7. Origami

Keittiökellon ostajien osa olivat vähän erilaisia tyyppisiä. Kaksi iäkkäitä naista ja yksi nainen joka ajatteli ostaa näitä lahjaksi kaverille. He ostivat käyttötavan tarkistamisen jälkeen heti. Aika monet ihmiset kommentoivat, että se on vanhapeli ”tamagocchi”:n näköinen. Voi olla ulkonäkö on vähän tutunnäköinen suomalaisille ja he ostivat pelkkä

ulkonäön mukaisesti. Pienet tytöt ja nuoret naiset kiinnostuivat muistinpanoihin koska ne ovat söpöjä. Minä myin kissan versio ja eläimien versio. Kissan versio myytiin pois nopeammin kuin eläimien versio. Savonlinnassa asuvat monta kissaihmissiä.



KUVA 8. Keittiökello ja muistinpano

Macha-kitkat myydään Helsingissä sijaitseva Tokyo-kannin nettisivulla 6,9 eurolla. Mutta myin 6 eurolla. (jostain syystä tuntui oudolta, että laitan yli 6 euroa) Kuulemma se on myös suosittu Taiwanissa paljon, joten jos myytäisin isommassa kaupungissa, menisivät heti pois.



Soijakastike lautanen. Minusta tuntuu, että tämä muoto on myös vähän erikoinen Japanissa hyvällä tavalla.

Syömapuikot. Nämä tuotteet olivat eniten suosittu. He sanoivat, että on hyvä löytää kestävä syömapuikkoja ja lisäksi ne ovat nättejä.

Wasabi. Halusin myydä enemmän. Olen tyhmästi unohtanut tuoda suuri osa lauantaina. Olen vähän surullinen, että ihmiset eivät uskoa paljon, että japanilainen wasabin laatu ja kiinalainen wasabin laatu ovat suuri ero. Jos voisin myydä demonstraation mukaan, olen aika varma, että ne myytiin nopeasti ja enemmän.

Meikkitarvikkeet. Olen lukenut joku japanilainen blogissa, että hän on myynyt japanilainen meikkiharja aika kalliina Yhdysvalloissa. En ole laittanut niin kallista hintaa, mutta ei mennyt hyvin.



KUVA 9. Macha kitkat, soijakastike lautanen, syömapuikot, wasabi, mekkitarvikkeet  
Myyntipöytä oli iso ja sopii jouluntunnelmaan. Minulla ei ole pöytäliina, joten laitoin päälle uusi aluslakana. Ei kukaan maininnut, että se ei ole pöytäliina, joten ehkä sopeutuminen onnistui hyvin.



KUVA 10. Myyntipöytä

Sain riittävät asiakkaat. Luulen, että Valaistus ja joulupukin esiintyminen auttoivat keräämään asiakkaita riittävästi Olavinlinnaan



.KUVA 11. Valaistus Olavinlinnan ympärillä

### 3.2 Hinnoittelu tuotteista tuomaan markkinoinnissa Olavinlinnassa

Pyysin neuvoja viidestä ihmisestä hinnoitteluun.



Oli todella hyvä saada neuvoja suomalaisilta tai Savonlinnassa asuvilta ravintolan omistajilta. Heidän neuvottelun jälkeen paitsi luiju-täytekynän ja daifuku, kaikki hinnat nousivat ja tavarat menivät sillä hinnalla hyvin.

### Hinnoittelu

Tavarat (euro)	Minä (ennen neuvoja)	henkilö 1	henkilö 2	henkilö 3	henkilö 4	henkilö 5	Minä (neuvojen jälkeen)
Syömäpuikot	3,5~4	3,5	5~6	2	-	-	4
Poron korvat (lasten lelu)	2	5	3~4	3	-	-	3
Macha- Kitkat	4~5	4	6	3~4	-	-	6
Macha-minisuklaata	2,5	2	3~5	1~2	-	-	3
Wasabi	3	3	4~6	3	-	-	3
Jauhe-wasabi	3	3,5	7	4~5	-	-	4
Soijakastike lautanen	3	5~10	6	5	-	-	5
Keittiökello	4	5~10	4	5	-	-	5
Muistinpano	3	3~5	3~4	2	-	-	4
Meikkiharja (iso)	3	3	6	2	-	-	3
Meikkiharja (pieni)	2	2	4	1	-	-	2
Luijutäytekynä	3	1,5~2	2~3	-	-	-	2
Sudoku	3	-	3	-	-	-	3
Daifuku	2	-	3kpl 5euro	1,5	1	1,5	1

### 3.3 Kysely kavereilta Facebookin ja Kontaktin kautta

Haluaisin myydä itse tekemä japanilaista ruokaa. Alussa ajattelin, että onigiri (riisipallo, suolainen maku, japanilainen yksi pääruoka), mutta tuli mieleen makearuoka sopisi paremmin joulutunnelmaan. Joten harkitsin ja päätin, että teen jotain japanilaista perinteistä makearuokaa. Valitsin neljä makea ruokaa ja kysyin kuvan perusteella 32 kavereilta mitä sinä ostaisit eniten. Vaihtoehdot ovat:



A. Ichigodaifuku (Mansikka Daifuku)



B. Mitarashidango



C. Kinakomochi



D: Machadaifuku

Tulokset ovat :

A- 20 ihmistä

B- 8 ihmistä

C- 0

D- 4 Ihmistä

Joten päätin A. Ichigodaifuku. Ja ostin ainekset Japanista. Mutta ongelma tapahtui. Lähikaupassa lopetti myydä mansikoita. Kaksi päivää ennen kuin Tuomaan markkinointi. Löysin kyllä muusta kaupasta huonolaatuisia mansikoita, mutta en halunnut käyttää näitä. Joten vasta ennen kuin kaksi päivää, aloitin keksiä muu tuotteita. Kokeilin 21 erilaista tuotteita ja valitsin näitä kolmea eli; 1. Macha, punapaputahna ja kerma 2. Satsuma, punapaputahna ja kerma 3. Banaani, punapaputahna ja kerma. Pyysin neljä ystäville maistamaan ja valitsin 1 ja 2 myydään Markkinoinnissa tänä kertana.

## **4 SWOT- ANALYYSI TUOMAAN MARKKINOINNIN KOKEMUKSEN MUKAAN**

### **4.1 Macha Daifuku**

Macha Daifuku on mochiriisikakku joka on tehty japanilaisella aineksella. Ajattelin, että tämä on varmaan liian vieras ja outo maku savolaiselle, (Jotkut helsinkiläiset tietävät miltä se maistuu ja jotkut pitävät.) Mutta yritin tehdä itse ja myin tänä kertana markkinoinnissa.

#### **4.1.1 Vahvuuksia**

- Todella uusi järkiruoka savolaiselle, joten ihmiset olivat uteliaana ja innostui tietämään mikä se on.
- Macha maku on ainutlaatuinen, mutta se myös sopii jollekulle savolaiesllekin.
- Se on vaikea tehdä ulkomaalaisille (ja myös yleisesti tavalliset japanilaisetkaan eivät osaa), joten aika iso mahdollista, että minä olen ainoa ihminen joka osaa itse Savonlinnassa.

#### 4.1.2 Heikkouksia

- Savolaiset yleisesti eivät uskalla maistaa uusia makuja. Aika monet ihmiset katselevat ja kiinnostivat mikä se on, mutta periaatteessa muuta kuin minun tuttavat, opettajat, kaverit ja japanifanit, eivät maistaneet. (Vain poikkeukset ovat kaksi miestä)
- Aineksien tuontimaksu on kalliimpi esimerkiksi pizzan pohja tai kakun pohja, joten jos avattaisi kauppa, pitää myydä aika paljon tai kalleimmalla hinnalla saamaan etuja.
- Paitsi lisäainekset, Daifuku kestää hyvällä maulla vain päivän. Joten aika iso mahdollisuus, että joutuu heittämään osaa.

#### 4.1.3 Mahdollisuuksia

- Jos savolaiset perehdyttäisivät Daifuku tuotteen, voisin myydä muuta erilaisia japanilaisia makeita ruokia
- Jos myytäisiin supermarketissa tai pienessä ravintolassa lainahyllyksi, voitaisiin myydä koko Suomessa
- Jos myytäisiin Pop-Up kaupassa isommassa kaupungissa, ostettaisiin enemmän

#### 4.1.4 Uhkia

- Ainakin aika monet savolaiset sekoittavat japanilainen ja kiinalainen. Minun Helsingissä asuvilla kavereilla on mielikuva, japanilainen tuotteet ja ruokatuotteet ovat aina laadukkaita joten on ymmärrettävä, että japanilaiset tavarat ja ruokatuotteet myydään kalliimpi kuin kiinalaiset tavarat (ei tarkoita että aina kiinalaiset tavarat ovat huonoja, vaan kiinalaisten tavaroiden laadut ovat aika laajoja) Joten jos kiinalaiset aloittaisivat samanlaisia ruokatuotteita halvalla hinnalla, vaikka minun kaupan tuotteiden laatu olisi korkeampi, on mahdollisuutta menettää.
- Jos isommat yritykset aloittaisivat sama tuotteita, he voivat tehdä sitä halvemmalla hinnalla ja myös helpompi sopia supermarketin kanssa, sitten hävittäisin.

## 4.2 Daiso tuotteet

Daiso tuotteet ovat laajoja eli noin 100,000 erilaisia tuotteita. 40 prosentit tavarat ovat tehty muissa maissa. Hinnan verrattuna ne ovat laadukkaita ja Japanissa suosittu todella paljon. Kuulemma jotkut japanilaiset myyvät Daiso tuotteet internetin kautta ulkomailla, joten mietin, että myyn tänä kertana markkinoinnissa Olavinlinnassa.

### 4.2.1 Vahvuuksia

- Savonlinnassa on vaikea löytää laadukkaita japanilaista tuotteita muuta kuin Shiseido:n meikkituotteita, Nissin yrityksen nuudeleita ja Kikkomanin soijakastikkeita.
- Daiso:n tuotteet ovat hintakohteellisesti todella laadukkaita.
- Aika monta Daiso:n tuotteet ovat nättejä, joten ihmiset helposti huomaavat ja kiinnostavat.

### 4.2.2 Heikkouksia

- Daiso:n tuotteen laajuus on aika iso, joten tuotteiden valitseminen on vaikea. Jotkut menevät edes kalliimpi kuin kuvittelin, jotkut eivät mene vaikka halvalla hinnallakaan.
- Japanilaiset tavarat ovat eksoottisia savolaiselle, mutta toisaalta savolaiset ovat konservatiivisia, joten ihmiset ostaisivat enemmän vaikka brändi ”home”:sta tai ”ikea:stä.

### 4.2.3 Mahdollisuuksia

- Jos kauppa menestyisi hyvin, haluan tuoda vähän kalliimpia ja laadukkaampia tuotteita. On hyvä, että Savonlinnassa myytäisiin enemmän kotimaisia tavaroita.
- Voisin avata nettikauppa, sitten myytäisiin koko Suomeen. Suomessa ei ole Amazon, joten vielä on mahdollisuus avata kaupan netissä.

#### 4.2.4 Uhkia

- Jos Daiso itse sopisi vaikka Prisman kanssa, minun pitää suljeta kaupan heti, koska varmaan siellä on todella useammat tavarat ja Prisma voi ottaa riskejä myymään uusia tavaroita paljon.
- Daiso:n tuotteet ovat laadukkaita mutta se tarkoittaa, että tavarat kestävät aika kauan. Joten kun ihmiset ostavat riittävästi, ei enää myydä muutamaksi vuodeksi.

## 5 ASIAKKAAN HANKINTA

### 5.1 Kuka tulisi asiakkaaksi

Haluaisin analysoida kuka tulisi minun yrityksen asiakkaaksi tuomaan markkinoinnin myynnin kokemuksen perusteella. Aika erilaisia lopputulos kuin minä kuvittelin etukäteen. Esimerkiksi en ole kuvittelut, että niin paljon tuttavat, opettajat ja ystävät ovat tulossa minun pöytään. Enkä kuvitellut, että miehet ostavat ruoka-tuotteet enemmän kuin naiset.

#### 5.1.1 Daifuku

Tuomaan markkinoinnissa aika monet ihmiset tulivat katselemaan mikä Daifuku on, mutta paitsi tuttavilla, opettajilla ja kavereilla, eivät uskaltaneet maistamaan. Ja myös monet ihmiset kommentoivat myöhemmin, että ”maistui erilaiselta” eli en usko, että he haluavat maistaa useasti sitä. Minusta tuntuu siltä, että suomalaiset ovat konservatiivisia uuden ruoan mukaan, mutta savonlinnalaiset ovat vielä konservatiivisempaa isossa kaupungissa asuvia ihmisten verrattuna. Jos aloittaisin Daifuku- kaupan, olisi viisaampi, että aloitan isossa kaupungissa ja myöhemmin avaan Savonlinnassa.

#### 5.1.2 Daiso tuotteita

Ennen kuin myynti, ajattelin, että asiakaskohde ovat 30-50 vuotiaat naiset, jotka matkustivat monissa maissa ja alle 25 vuotiaat naiset, jotka haluavat parempia meikkituot-

teita halvemmalla hinnalla. Mutta isoin asiakaskohderyhmä oli teini-ikäiset tytöt. (Maksajat olivat hänen vanhemmat), ja toiseksi alle 25 vuotiaat naiset. He ostavat tuotteita koska tavarat näyttävät todella söpöiltä. Savonlinnasta on vaikea kerätä riittävä määrän teini-ikäiset tytöt jotka kiinnostavat japanista. Jos aloittaisin Daiso tuote kauppa, minun pitää avata muualla kuin Savonlinnassa. Tai jos olisi pakko avata Savonlinnassa, minun pitää harkita todella eri tavaroiden myymisestä.

## 5.2 Miten voi hankkia asiakkaita myös Savonlinnasta?

Kun puhuin yrityksen ideaa Helsingin ympärillä asuville tuttaville, opettajille ja ystäville, kaikki neuvoivat minulle, että minun pitää myydä pääkaupungissa, isossa kaupungissa tai nettikaupassa. Tuomaan markkinoinnin jälkeen minä uskon, että he ovat oikeassa. Vaikka kauppa itse oli plussa, 80 prosentin asiakkaat olivat tuttavilla, opettajilla ja ystäviä eli ei varmaan saa riittäviä asiakkaita ylipäättänsä Savonlinnassa.

Mutta ainakin yritän harkita miten voi hankkia asiakkaita myös Savonlinnasta.

Savolaiset ostavat tuotteita jotka ovat tunnettu, joten syömäpuikot ovat suosittu eniten tänä kertana.

Minä haluaisin matkia ”macaroon”myynti tapa Savonlinnassa. Macaron on pieni ranskalainen marenkimassaleivonnainen. Aika monet minun tuttavat ja ystävät eivät tiedä mikä se on, mutta se on todella suosittu kotimaassa ja myydään jo Savonlinnassa kahvilassa pikkuhiljaa ja myös pakastimessa löytyy supermarketista. Lainaisin mahdollisimman paljon kahviloiden hylly ja pyydän myydä Daifuku siellä. Ja myös teen sitä pakastimen muotoon ja pyydän myydä pienen kaupan pakastimella. Kun ihmiset näkevät sitä useasti, jotkut kiinnostuisivat ja uskaltaisivat ostaa.

Daiso:n tuotteita voisi myydä samalla tavalla eli lainaan pienen kaupan hyllyä. Ja myös yritän osallistua mahdollisimman useasti tapahtumaan mainostamaan japanilaisia ruokatuotteita ja tuotteita.

## 6 POHDINTA

Tuomaan markkinoinnin myynnin kokemuksen kautta, eniten opin, että miten vaikea saada asiakkaita Savonlinnassa. Kauppa loppui plussassa, mutta 80 prosentin asiakkaat

olivat tuttavina, opettajia ja ystäviä eli jos avattaisiin muissa pienessä kaupungissa, menettäisin varmasti rahaa turhaan. Suurimmat ongelmat ovat, että savolaiset eivät uskaltaneet maistaa uusia makuja verrattuna helsinkiläisiä tai japanilaisia, paitsi japani fani, he eivätkä kiinnostaneet paljon japanilaisiin tuotteisiin, Jotkut edes sekoittavat kiinalainen ja japanilainen.

Kuten Helsingin ympärillä asuvat ystävät neuvottelivat, ehkä on todella helpompi, jos minä avattaisiin kaupan Helsingissä tai ainakin isommassa kaupungissa muuten olisi vaikea menestyä.

Mutta tänä kertana haluan keskittyä mahdollisuuteen avaamaan kaupan Savonlinnassa. Harkitsin, että tämän kokemuksen perusteella mitä myytäisin seuraavana kertana Savonlinnassa ? Minä myytäisin kirsikkapuu-tuotteita, sushia ja erikoisnuudeleita. Minä opin tänä kertana, että kannattaa myydä tavaroita, jotka suomalaiset tietävät jo mainoksen tai TV- ohjelman kautta.

Olen suunnitellut tänä vuonna Japanin matka Kristillinen Opiston henkilöille, japanin kielen tunti Päivölän opistolle ja viime vuonna olin töissä vapaaehtoinen työntekijänä suomalainen kirjailijan tulkkina viisi päivää Tokiossa. Näiden kokemuksen mukaan, haluaisin perustaa monialainen yrityksen.

Todella monta ihmiset auttoivat tämän opinnäytetyön ja tuomaan markkinoinnista. Haluaisin kiittää tässä Helsingissä, Mikkelissä ja Savonlinnassa asuville opettajille, sosiaalimedial kaverille ja ystäville. Ja myös haluan kiittää ihmisille, jotka juttelivat minun kanssa Tuomaan markkinoinnissa. Oli kiva tutustua uusiin ihmisiin jotka ehkä on vaikea tutustua muualla kuin siellä.



**LÄHTEET**

,

Jokilampi, Jari 2016. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2016, Suomen Uusyrityskeskukset ry. Forssa: Forssa Print

Lipponen, Riina 2009. Yrityksen perustajan opas 2009, Keskuskauppakamarin Palvelu Oy. Helsinki : Edita Prima Oy

Holopainen, Tuulikki 2015. Yrityksen Perustamisopas käytännön perustamistoimet. Porvoo: Bookwell Oy

**LIITE****ALUSTAVA LIKETOIMINTA SUUNNITELMA**

**LIITE 1.**

**Yksisivuinen liite**

**LIITE 2(1).**

**Monisivuinen liite**

**LIITE 2(2).**

**Monisivuinen liite**

**LIITE 2(3).**

**Monisivuinen liite**