

Liiketoimintasuunnitelma: Jesse's Place

Jesse Rissanen

Opinnäytetyö
Myyntityön koulutusohjelma
2018



Tekijä(t) Rissanen Jesse	
Koulutusohjelma Myyntityön koulutusohjelma	
Opinnäytetyön otsikko Liiketoimintasuunnitelma: Jesse's Place	Sivu- ja liitesivumäärä 42 + 0
Opinnäytetyön otsikko englanniksi Business plan: Jesse's Place	
<p>Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen omalle yritykselleni nimeltä Jesse's Place. Taustana työlle on oma kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan, sekä halu tutkia ja oppia yrittäjyydestä niin Suomessa, kuin ulkomailla. Työn tavoitteina on selvittää, voisiko liikeideani olla kannattava toteuttaa. Tavoitteina on myös kerätä kokemusta liiketoimintasuunnitelman teosta sekä nostaa kirjoittajan omia yrittäjän taitoja ja valmiuksia.</p> <p>Opinnäytetyö alkaa johdannolla, jossa käydään läpi työn rakennetta ja sisältöä, sekä keskeisiä käsitteitä. Johdannosta löytyy myös tavoitteet. Johdannon jälkeen vuorossa on tietoperusta, jossa käydään läpi eri vaiheita yritysideokehityksessä. Yritysidea kehittyy liikeideaksi, liikeidea testataan toteutettavuusanalyysillä, ja toteutettavuusanalyysistä selvinnyt liikeidea viedään liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen asti.</p> <p>Opinnäytetyön toinen osa on liiketoimintasuunnitelma matkailualan yritykselle. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään asia kerrallaan läpi, mitä, missä ja miten yrityksen tulee markkinoilla toimimaan. Liiketoimintasuunnitelma lähtee liikkeelle yritysideoista, ja päättyy budjettien laskentaan.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelman jälkeen seuraavat projektin toteutuksen ja aikataulun arviointi, sekä pohdinta. Pohdinnassa käydään läpi, mitä tästä opinnäytetyöstä tuli, mitä jatkotutkimusehdotuksia projektin aikana muodostui sekä oman oppimisen arviointi.</p> <p>Opinnäytetyön toteutustapa on toiminnallinen. Työn tekemisen ajankohta sijoittuu syksyille 2017, sekä keväälle 2018. Tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma Jesse's Placelle, joka on muodostettu oikean liiketoimintasuunnitelman rakennetta mukailleen.</p>	
Asiasanat Liiketoimintasuunnitelma, yritysidea, liikeidea, toteutettavuuden analyysi	

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet	1
1.2	Opinnäytetyön rakenne	1
2	Tie yritysideoista liiketoimintasuunnitelmaan	3
2.1	Toteutettavuuden analyysi	4
2.1.1	Tuotteen/palvelun toteutettavuus	4
2.1.2	Ala ja markkina	5
2.1.3	Organisaatio	5
2.1.4	Varallisuus	6
2.2	Business Model Canvas	6
2.3	Liiketoimintasuunnitelma	7
3	Teorian yhteenveto	10
4	Toiminnallinen tuotos: Liiketoimintasuunnitelma	12
4.1	Perustelut ja perusteet yrittäjyydelleni	12
4.1.1	Yritysidea	12
4.1.2	Alan osaaminen tai kokemus	12
4.1.3	Yrittäjä- tai liiketoimintakokemus	12
4.1.4	Yritysidean perusta	13
4.1.5	Vahvat puoleni	14
4.1.6	Heikot puoleni	14
4.2	Potentiaaliset asiakkaat	15
4.2.1	Asiakkaiden segmentointi	15
4.3	Tuotteet ja palvelut	16
4.3.1	Edut ja hyödyt asiakkaalle	17
4.3.2	Mitä heikkouksia palvelussani on?	17
4.3.3	Vastaako palveluni laatu pyytämäni hintaa	17
4.4	Kilpailu markkinoilla	18
4.4.1	Kilpailijat, vahvat ja heikot puolet	18
4.4.2	Kilpailuroolit	18
4.5	Toimintaympäristö	18
4.5.1	Sidosryhmät	19
4.5.2	Sijainti	20
4.5.3	Tekniikka	24
4.5.4	Kestävä kehitys	24
4.5.5	Toimitilat, laitteet ja investoinnit	25
4.6	SWOT- analyysi	25
4.7	Visio ja arvot	26
4.8	Yrityksen liikeidea	26

4.9	Markkinointi ja kilpailu	27
4.9.1	Nimi ja logo	27
4.9.2	Markkinointimateriaali	27
4.9.3	Kilpailukeinot.....	29
4.9.4	Asiakaskohtainen markkinointi	29
4.9.5	Asiakasrekisterit.....	29
4.9.6	Kuluttajansuoja	29
4.9.7	Tuotteiden ja palvelujen hinnoittelu suhteessa kilpailijoihin	30
4.9.8	Myyntibudjettikustannusten siirto tulos- ja rahoitusbudjettiin.....	30
4.9.9	Markkinointibudjettikustannusten siirto tulos- ja rahoitusbudjettiin	30
4.9.10	Kiinteiden kustannusten siirto tulos- ja rahoitusbudjettiin.....	30
4.10	Logistiikka	30
4.10.1	Ostot	30
4.10.2	Ostobudjettikustannusten siirto tulos- tai rahoitusbudjettiin	30
4.10.3	Varasto	31
4.10.4	Varaston seurannan kirjanpito.....	31
4.10.5	Kuljetukset	31
4.10.6	Kuljetustavat	31
4.11	Yrityksen henkilöstö	31
4.11.1	Palkkakustannukset	32
4.12	Yritystoiminnan riskit	32
4.12.1	Riskien hallinta.....	33
4.13	Rahoitus.....	34
4.13.1	Rahantarpeen laskenta	34
4.13.2	Myyntibudjetti	34
4.13.3	Tulosbudjetti.....	35
4.14	Yrityksen perustaminen.....	37
4.15	Projektisuunnitelma ja aikataulu	38
4.16	Aineisto ja sen keruumenetelmät	38
4.17	Toteutus.....	39
5	Pohdinta.....	40
5.1	Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset	40
5.2	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi.....	40
	Lähteet	42

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen omalle matkailualan yritykselleni, Jesse's Placelle. Yrityksen sijainti tulee olemaan Thaimaan Koh Lanta nimisellä saarella, joten liiketoimintasuunnitelmassa tulee esiin paljon sellaisia asioita, jotka kotimaisessa yrityksessä voitaisiin tehdä toisella tavalla. Osaa työn sisällöstä on pyritty havainnollistamaan taulukoin ja kuvioin, mutta avaan niissä esitetyt asiat myös tekstissäni.

Liiketoimintasuunnitelman rakenne alkaa kevyemmistä asioista, joita on helppo nautiskella ja tunnustella. Suunnitelman edetessä alkaa aihepiiri hieman vakavoitumaan, ja loppua kohden mennään jo todella tiukkojen budjettilaskelmien pariin. Liiketoimintasuunnitelma on väliotsikoitu tiuhaan tahtiin, että sitä olisi helppo lukea ja myös pelkällä silmäilyllä olisi helppoa löytää etsimänsä kohta suunnitelmassa.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on muodostaa liiketoimintasuunnitelma Jesse's Place nimiselle matkailukohteelle. Suunnitelman tavoitteena on kartoittaa, voisiko suunnitelman kohde olla toteutettavissa oleva yritys, ja tehdä voittoa. Toinen tavoite on kirjoittajan kokemuksen kartuttaminen mahdollisia tulevia liiketoimintasuunnitelmien kirjoituksia varten. Kolmantena tavoitteena on työn vaatima tietoperusta, ja sitä kautta kirjoittajan omien yrittäjän valmiuksien kohottaminen.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Työn ensimmäinen osa on teoriaosa. Siinä käydään läpi alkuun yritysideoita muodostumista. Yritysideoita lähdetään seuraavilla toimenpiteillä kehittämään liikeideaksi. Liikeidean muodostuessa, vaihdetaan optimismi kriittisyyteen ja testautetaan omaa ideaa toteutettavuusanalyysin eri vaiheissa. Myös uudempi suunnittelumalli, eli business model canvas otetaan mukaan työkalupakkiin. Tämän jälkeen käydään läpi liiketoimintasuunnitelman perusteet, mikä se on, miksi se tehdään ja miksi se on hyvin tärkeä vaihe ennen yrityksen perustamista.

Teoriaosuuden jälkeen seuraa oma liiketoimintasuunnitelmani. Siinä käydään läpi yrityksen heikkouksia ja vahvuuksia, uhkia sekä mahdollisuuksia. Suunnitelmassa selvitetään

sijainnin valintaa, tyyliuuntaa, kohdemarkkinaa sekä visiota ja arvoja. Tietenkään itse liikeideaa unohtamatta. Ja siinä vasta pieni osa, mitä tuleman pitää.

Liiketoimintasuunnitelman, eli toiminnallisen osan jälkeen seuraa arviointivaihe. Arviointivaiheessa käyn läpi miten ja millä aikataululla projekti toteutui. Sen lisäksi arvioin työn onnistumista ja asetettujen tavoitteiden saavuttamista, tai saavuttamatta jättämistä. Pohdinta osuudessa myös arvioin omaa oppimistani projektin aikana. Eli kaikkea sitä, mitä tämän työn kirjoittaminen minulle kirjoittajana antoi.

2 Tie yritysideasta liiketoimintasuunnitelmaan

Yritysidea on raakaversio liikeideasta. Yritysidea vaiheessa tulevaa liiketoimintaa kannattaa ajatella vahvasti omien vahvuuksien, sekä heikkouksien kannalta. Idea on vielä muokattavissa myöhemmissä vaiheissa. Yritysideoita on mahdollista havaita monista eri paikoista, mutta vain osa niistä on järkevästi, ja ennen kaikkea kannattavasti toteutettavissa. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2013, 39.)

Toimintaympäristön selvittäminen luo perustukset yritysidean jalostumiseksi liikeideaksi. Toimintaympäristöön kuuluu monia tekijöitä, mutta tässä vaiheessa prosessia niistä tärkeimpiä ovat sijainti, kilpailu, kysyntä ja asiakkaat (Alikoski ym. 2013, 34.)

Oikeasti kannattavan mahdollisuuden, ja sitä kautta kannattavan liikeidean syntyyn voidaan pitää kolmea polkua. Nämä ovat trendien seuraus, ongelmanratkaisu sekä uuden markkinaraon löytyminen. (Barringer & Ireland 2010, 67.) Kaikki pohjautuvat toki jollain tasolla ongelman ratkaisuun. Nopeina esimerkkeinä eri poluista:

- Trendeihin perustuvat ideat, kuten lähivuosien ympäristötietoisuus sekä oman kehon ylläpito ja kehitys ovat mahdollistaneet kuntoiluun ja terveelliseen ruokavalioon pohjautuvat yritykset
- Ongelmanratkaisussa erilaiset mobiiliapplikaatiot ovat helpottaneet ihmisten elämää tehden parkkimaksuista ja muista pienistä maksuista nopeaa ja paikasta riippumattonta
- Markkinaraon löytäminen muokkaa usein jo olemassa olevaa markkinaa, tähdäten palvelunsa jollekin täysin uudelle kohderyhmälle. Esimerkiksi pelialaa pidettiin pitkään nuorten miesten markkinana, mutta nykyisin yhä useammalle eri segmentille kehitetään täysin eri ominaisuuksilla varustettuja pelejä.

(Barringer & Ireland 2010, 68-76.)

Kun sopiva mahdollisuus on löytynyt, voi prosessissa siirtyä liikeidean muodostamiseen. Liikeidea vaiheessa yritysideaa aletaan kehittää ja tuotteistaa. Liikeidea vaiheessa keskeinen kysymys on kenelle tuotetta/palvelua myydään. Liikeidean tulee olla uniikki. Siihen voi hakea pohjaa jo olemassa olevasta yrityksestä, mutta sen tulee erottua kilpailijoista selvästi omilla vahvuuksillaan. Varsinkin aikaisemmin mainittu uuden markkinaraon löytäminen yhdistelee usein jo olemassa olevia liikeideoita, luoden niistä yhden täysin uudelle markkinalle suunnattuun tuotteen tai palvelun. Liikeidea kehittyy yrityksen mukana ja se vastaa kysymyksiin ”Kenelle? Mitä? Millä tavalla?” (Alikoski ym. 2013, 49.)

Liikeidean muodostamisen jälkeen seuraa vaihe, jonka moni aloittava yrittäjä saattaa innostuksissaan jättää välistä, ja siirtyä suoraan kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelmaa. Tämä tärkeä vaihe on nimeltään toteutettavuuden analysoiminen. Kun liiketoimintasuunnitelma on enemmänkin suunnitteleva ja myyvä, on tämä vaihe hyvin kriittisen ajattelun paikka idean toteutettavuudesta. Ilman kunnollista toteutettavuuden analysointia seurauksena voi olla liian optimistisen liiketoimintasuunnitelman kirjoitus. (Barringer & Ireland 2010, 102 -103.)

2.1 Toteutettavuuden analyysi

Eli englanniksi feasibility analysis, on käytössä myös monissa muissa projekteissa kuin uuden liikeidean analysoinnissa. Esimerkiksi projektipäälliköt, joiden tulee saada vain parhaat ideat toteutukseen hukkaamatta kallisarvoisia resursseja, käyttävät tätä paljon. Kiteytettynä analyysi tarkoittaa jonkin idean tai suunnitelman toimivuuden ennustamista faktapohjaisesti, sekä tuottavuuden, ajankäytön, sekä idean jatkojalostuksen kannalta. (Reference for business 2018.)

Hyvän toteutettavuusanalyysin rakenne on seuraavanlainen:

Osa 1: Tuotteen/palvelun toteutettavuus

- Haluttavuus
- Kysyntä

Osa 2: Ala ja markkina

- Alan houkuttelevuus
- Markkinan houkuttelevuus

Osa 3: Organisaatio

- Yrityksen hallinta
- Resurssien hallinta

Osa 4: Varallisuus

- Alkupääoman määrä
- Vastaavanlaisten yritysten menestys
- Yleinen houkuttelevuus sijoittaa projektiin

(Barringer & Ireland 2010, 105.)

2.1.1 Tuotteen/palvelun toteutettavuus

Tuotteen tai palvelun tulee myydä. Hyvänä keinona kokeilla tätä on konseptitesti. Konseptitestissä kirjataan palvelun/ tuotteen pääkohdat yhden arkin mittaiseksi. Tämän lisäksi kerrotaan aiottu tavoitemarkkina, sekä tietenkin palvelun hyödyt asiakkaalle. Näiden lisäksi

si kerrotaan, miten palveluntarjoaja aikoo sijoittua markkinoille verrattuna kilpailijoihin. Tätä kokonaisuutta esitetään sekä mahdollisille asiakkaille, että etenkin alaa tunteville asiantuntijoille. Saatu palaute kerätään, ja käydään tarkasti läpi. (Barringer & Ireland 2010, 106-107.)

2.1.2 Ala ja markkina

Onko ala houkutteleva? Yleisesti ottaen houkuttelevuutta lisäävät alan nuoruus, vähät säädökset ja lait alalle tulosta, ja se ettei alaa hallitse vahvasti yksi tai kaksi jättiläisyriytystä. Yleiset alan kateprosentit kertovat myös paljon, jos ne ovat olleet vuosikausia laskussa, ei alaa voi pitää houkuttelevana. Myös erilaiset vallitsevat, menneet ja tulevat trendit vaikuttavan paljon alan haluttavuuteen. (Barringer & Ireland 2010, 111.) Esimerkiksi nykyinen noussut ympäristötietoisuus laskee vahvasti kiinnostusta siirtyä lihabisnekseen, ellei kyseessä ole laboratoriossa tuotettu synteettinen pihvi.

Kohdemarkkina on vain valittu osa koko alan markkinaa. Haaste kohdemarkkinan määrittämisessä on löytää tarpeeksi iso siivu potentiaalisia asiakkaita, mutta kuitenkin tarpeeksi pieni pitääkseen kilpailijat loitolla ainakin siihen asti kunnes oma yritystoiminta on lähtenyt kunnolla liikkeelle. (Barringer & Ireland 2010, 112.) Ensimmäisenä kohdemarkkinaan tulleella on kuitenkin huomattava etu, ainakin jonkin aikaa, joten liikaa ei pidä keskittyä pelkästään sellaisen kohdemarkkinan löytämiseen, jossa potentiaalinen kilpailu pysyisi pois mahdollisimman pitkään. Eikä siihen monesti enää ole mahdollisuuttakaan.

2.1.3 Organisaatio

Tässä osiossa tutkitaan, löytyykö yrityksen perustajasta/perustajista tarvittavaa hallinnollista kokemusta, sekä tarvittavat resurssit yrityksen johtamiseen ja menestyksen takaamiseen. Varsinkin kokemuksen puutteeseen auttaa suuresti, jos tulevilla johtajilla on laajat ammatilliset sekä sosiaaliset verkostot, joista tarvittaessa löytyy tietoa ja halua auttaa. Hallinnollisen kokemuksen täyttämiseen auttaa myös, jos yrityksellä on tiedossa ammattilaisia joiden he uskovat siirtyvän yrityksen palvelukseen siinä vaiheessa, kun yritys on vakiintunut sen verran, että palkkaaminen on mahdollista. (Barringer & Ireland 2010, 114.)

Resurssien hallinnan analyysissä keskitytään tässä vaiheessa enemmänkin aineettomien resurssien kokoamiseen ja hallintaan. Näitä resursseja ovat esimerkiksi tiedot ja taidot. Hyvälläkään idealla ei saa tehtyä liiketoimintaa, jos sitä ei osata toteuttaa. Toinen tärkeä elementti aineettomien resurssien hallinnassa on suojata tärkeät tiedot, joista kilpailijat voisivat hyötyä. Jos tuotteelle ei ole saatu patenttia, voi edessä olla epämiellyttävät ajat,

jos joku yrityksen sisältä päättääkin siirtyä yhdessä kehitettyjen tietojen kanssa toimimaan muualle. (Barringer & Ireland 2010, 113-114.)

2.1.4 Varallisuus

Alkupääoman tarve, eli kuinka paljon rahaa yritys tarvitsee ennen kuin se voi tehdä ensimmäisen kauppansa. Vaikka tässä vaiheessa ei pystyisi tarkkaa budjettia tekemään, olisi hyvä silti muodostaa budjettia mahdollisimman tarkasti. Myös tässä kohtaa avataan, mistä tarvittavat rahat tulevat, ja kuinka paljon niitä mihinkin alkuinvestointiin käytetään. On parempi arvioida ylä- kuin alakanttiin, koska yllätyksiä tulee aina yrityksen kanssa eläessä olemaan. (Barringer & Ireland 2010, 117.)

Vastaavanlaisen yrityksen menestystä markkinoilla voi olla jossain tapauksissa haastavaa selvittää. Suurien yritysten taloustiedot on toki helppoa saada jopa suoraan internetistä, tai viimeistään talousraportteja kauppaavilta yrityksiltä. Pienten yritysten kohdalla tilanne voi olla hankalampi. Jos kyseessä ei ole suoranaisesti kilpaileva yritys, voi hyvin jopa lähestyä yritystä ja kysyä suoraan, miten heillä on ensimmäiset vuotensa menneet. Vaikka vastaukseksi ei saisikaan suoria myyntimääriä ja katteita, on suurpiirteisempikin tieto tässä vaiheessa arvokasta. Yksi tyyli on myös jalkautua itse seuraamaan yrityksen liikennettä, jos kyseessä on sen tyylinen yritys jossa asiakkaat käyvät paikan päällä. Tällä tyylillä voi saada jonkinlaista dataa siitä, kuinka paljon asiakkaita mihinkin aikaan yrityksessä käy, ja minkä verran he ostavat tuotteita. (Barringer & Ireland 2010, 118.)

Yleinen houkuttelevuus sijoittaa projektiin määrittäyty pitkälti seuraavien tekijöiden suhteella:

- Tarvittavien investointien rahallinen määrä
- Oletettavissa olevat riskit yrityksen perustamisessa
- Olemassa olevat vaihtoehdot yritykseen investoitavalle rahalle
- Olemassa olevat vaihtoehdot yrittäjän ajalle ja työlle

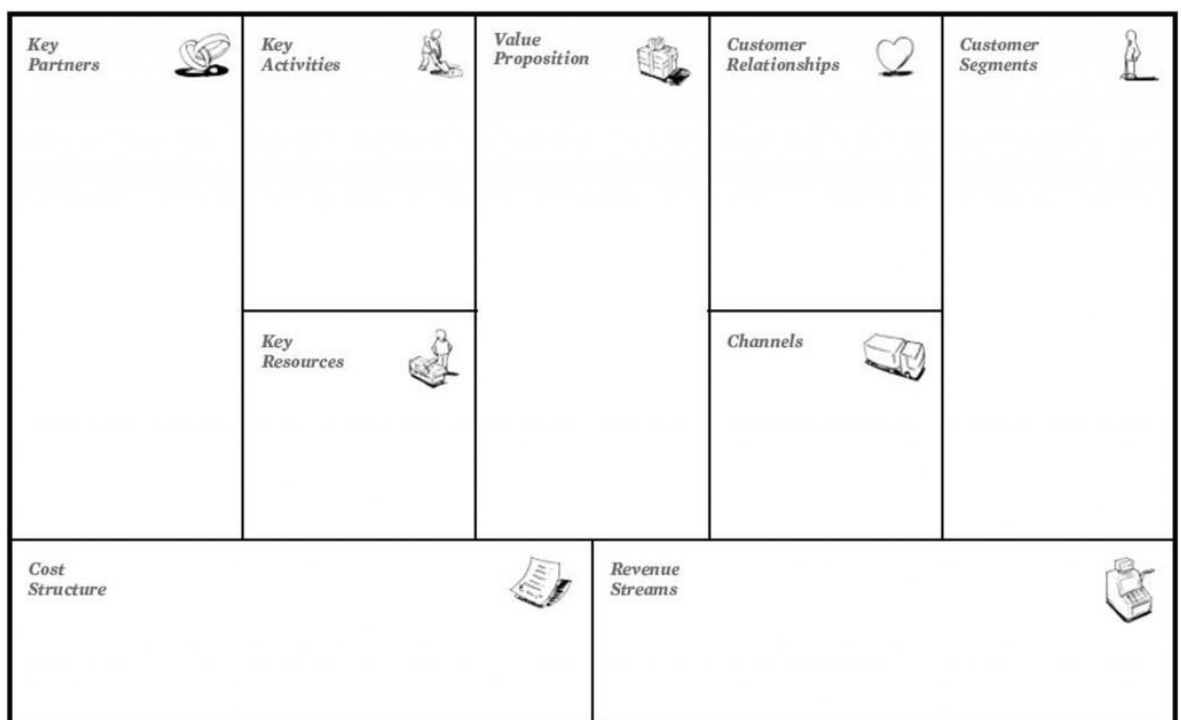
Esimerkiksi ison alkuinvestoinnin, ja pienen oletettavissa olevan tuoton yhdistelmällä liiketoimintaan ei usein ole järkevää lähteä, sillä pienen tuoton saa rahoilleen muualta vähäriskisemmälläkin tavalla. (Barringer & Ireland 2010, 119.)

2.2 Business Model Canvas

Business Model Canvas (myöhemmin mainittuna BMC) on Alexander Osterwalderin ja Yves Pigneurin kehittämä väline liikeidean kehittämiseen. Varsinkin luovien ja visuaalisten

ihmisten suosion saanut BMC koostuu yhdeksästä palikasta, joista jokainen kuvaa yrityksen elintärkeitä osioita. Nämä osiot ovat asiakassegmentit, arvolupaukset, kanavat, asiakkuussuhteet, tulonlähteet, resurssit, aktiviteetit, yhteistyökumppanit ja kulut. (Greenwald 2013.)

Samat tekijät ovat myös kirjoittaneet kirjan, joka auttaa käyttämään BMC:tä, mutta sen käyttö onnistuu ilman kirjan hankintaakin. BMC:n tarkoitus on helpottaa ja selventää liikeidean muodostamisen prosessia, keskittyen todella olennaisiin tekijöihin. Vaikka se ei liiketoimintasuunnitelman tekemistä korvaa, on sen käyttö levinnyt vauhdilla ensin Euroopassa, ja sieltä Pohjois-Amerikkaan. (Greenwald 2013.)



Kuva 1. Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur)

2.3 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen kartta. Se auttaa yrityksen perustamisen ja hallitsemisen jokaisessa vaiheessa. Liiketoimintasuunnitelmalla on eri käyttötarkoituksia, joista yleisimpiä ovat:

1. Auttaa ja saada suunnitelman tekijä pohtimaan ja havainnoimaan suunnitteleman-
sa liikeidean mahdollisuuksia ja uhkia monelta kannalta.

2. Saada potentiaaliset sijoittajat, tai muut ulkoiset sidosryhmät vakuuttumaan ja inostumaan liikeideasta sijoitus- ja/tai yhteistyökannalta. (Small business administration 2018.)

Yrityksen sisällä liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä niin johtavissa asemissa oleville, kuin kaikille muillekin työntekijöille. Suunnitelma vähentää erimielisyyksiä ja tulkinnanvara-
raa, kun yritystä aletaan kehittää jo aikaisemmin päätettyyn suuntaan. Suunnitelma luo yhtenäisyyttä kaikkeen yrityksen tekemiseen, ja on arvokasta materiaalia myös uusien työntekijöiden perehdytystarkoitukseen. (Barringer & Ireland 2010, 139.)

Pituudeltaan liiketoimintasuunnitelma on yleensä 25- 35 sivua. Se kuvailee mitä yritys aikoo tavoitella, ja millä keinoilla näihin tavoitteisiin päästään. Sivumäärä ei tietenkään määritä suunnitelman laadukkuutta, ja nykyaikaiset liiketoimintasuunnitelmat ovatkin jo paljon lyhempiä, kuin mitä entisaikaan on totuttu lukemaan. (Bplans 2018.)

Yrityksen ulkoiseen käyttöön suunnitelman kannalta tärkeitä asioita ovat:

1. Suunnitelma on realistinen ja perustuu analyyseihin ja tutkimuksiin
2. Sijoituksella on varteenotettava potentiaali kasvaa yrityksen mukana, ja riskit eivät ole liian suuret tavoiteltuun voittoon verrattuna
3. Yrityksen perustamiseen vaadittavat resurssit on arvioitu niin tarkkaan kuin mahdollista (Barringer & Ireland 2010, 140.)

Tärkeää on jättää yhtiömäinen itseluottamus pois, ja esittää asiat suunnitelmassa faktoihin perustuen. Liiallinen itsevarmuus yhdistettynä liikaan tuntemuspohjalta arvioituihin mahdollisuuksiin syö liiketoimintasuunnitelman uskottavuutta, varsinkin kokeneiden sijoittajien silmissä. (Barringer & Ireland 2010, 140.)

Liiketoimintasuunnitelma ei ole pelkästään uusien yritysten tarvitsema väline. Se on yhtä tärkeä myös vanhemmille yrityksille, joissa halutaan kasvaa. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan pitää tarkasti piirrettyinä askelmerkkeinä kohti tavoitteita, mutta sen on oltava myös valmis muuttumaan ajan kuluessa. Markkinat voivat osaltaan pakottaa muutoksiin, ja yrityksellä voi tulla suunnitelman ulkopuolisiakin ideoita matkan varrella. Tästä syystä on hyvä, että suunnitelma löytyy koko ajan sähköisessä muodossa kaikkien yritykseen kuuluvien henkilöiden saatavilla, ja paperiset versiot ovat ikään kuin valokuvia menneestä. (Bplans 2018.)

Liiketoimintasuunnitelman tekoon löytyy monenlaisia pohjia ja ohjelmia. On tärkeää, että suunnitelma noudattaa hyväksi todettua rakennetta, ja siitä löytyy helposti kaikki oleelli-

nen. Suunnitelman rakenteen kanssa luovuuden käyttö on yleensä sijoittajien silmissä epäsuotavaa. Muita liiketoimintasuunnitelmaa yleisesti katsottuna heikentävinä seikkoina voidaan pitää taulukkoon 1 kirjattuja asioita.

Taulukko 1. Vältettäviä asioita liiketoimintasuunnitelmassa (Barringer & Ireland 2010, 140.)

Perustajilla ei ole omaa rahaa kiinni yrityksessä	Miksi sijoittajat haluaisivat riskeerata rahojaan, jos perustajatkaan eivät halua.
Suunnitelma ei perustu tutkimuksiin	Tutkimusten lähteet tulee olla mainittu, ja kaikki arvailu jättää pois, pl. ennusteet
Liian laaja kohdemarkkina	Kohdemarkkina tulee olla tarkkaan rajattu
Liian iso kasvu	Huonosti perustellut ja liian optimistiset kasvuhaaveet karkottavat sijoittajat
Epätarkkuus, kielioppivirheet	Sama kuin kaikessa muussa virallisessa dokumentaatiossa, virheet heikentävät uskottavuutta
"Oman" rakenteen käyttö suunnitelmassa	Toki vaihtoehtoja suunnitelman rakenteeksi on monia, mutta täysin oman kehittäminen yleensä vain hankaloittaa suunnitelman lukemista

Liiketoimintasuunnitelma ei ole ensimmäinen asia, mitä potentiaalisessa yrityksessä kannattaa lähteä tekemään. Ennen liiketoimintasuunnitelmaa on hyvä lähteä liikkeelle yritys-ideasta, jonka jalostaa liikeideaksi. Näiden toimien jälkeen liiketoimintasuunnitelman muodostaminen on luontaisempi vaihe. (Alikoski ym. 2013, 30-49.)

3 Teorian yhteenveto

Yritysideasta menestyvään yritykseen on pitkä matka. Pohdintaa, suunnittelua ja analyysiä tuntuu olevan niin paljon, että moni saattaa jättää leikin kesken työmäärän yllättäessä. Todelliset yrittäjälouheet, jotka uskovat vakaasti omaan liikeideaansa, ja haluavat tehdä siitä totta, selviytyvät kuitenkin voittajina maaliin.

Kaikella ennen yrityksen perustamista tehdyllä työllä on tarkoituksensa. Huolellisesti tehty pohjatyö säästää paljon hermoja, hiuksia ja rahaa pitkässä juoksussa, jota yrityksen perustaminen ja yrittäjyys ovat. Tämä pohjatyö on hyvä testi liikeideallesi sekä yrittäjillesi itsellesi. Jos into loppuu jo kesken suunnitteluvaiheiden, on se merkki joko liikeidean kannattamattomuudesta, tai omien yrittäjän valmiuksiensa puutteesta.

Teoriaosuus alkoi niillä toimenpiteillä, millä ylipäätään voidaan päästä järkevästi kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelmaa. Yritysidean aikainen huoleton ajatusmylly, ja sieltä kirjastuneena siirryttiin liikeideaan asti. Liikeidea laitetaan todelliseen testiin toteutettavuusanalyysissä, joka hyvin tehtynä kertoo pitkälle sen, kannattaako ideaa ja omia voimavarojaan edes jatkaa liiketoimintasuunnitelmaan asti.

Mukaan otettiin myös Business Model Canvas, jonka käytöstä voi olla apua koko tällä matkalla. Varsinkin isommalla porukalla ideoidessa, on BMC erittäin tehokas työkalu havainnollistamaan ryhmän jäsenten omia, ja yhteisiä käsityksiä yrityksen tärkeistä rakennuspalikoista. BMC on myös hyvä ”huoneentaulu” tyyliässä aivoriihikäytössä, johon pidempi liiketoimintasuunnitelma ei sovellu.

Seuraavassa kuviossa esitän vielä aikajärjestyksessä tien yritysideasta liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen.



Kuvio 1. Tie liiketoimintasuunnitelmaan

Kuviossa Business Model Canvasia kuvastaa kasvillisuus polun molemmin puolin, se kulkee matkassa alusta asti samalla kehittyen ja kasvaen.

4 Toiminnallinen tuotos: Liiketoimintasuunnitelma

Tämä on liiketoimintasuunnitelma uudelle matkailualan yritykselle, Jesse's Placelle. Suunnitelman tavoitteina on selvittää voiko liikeideani olla kannattava, sekä antaa kirjoittajalle valmiudet lähteä työstämään ideaa oikeassa elämässä. Suunnitelma on kirjoitettu yleisesti tunnetun liiketoimintasuunnitelman rakennetta mukaillen.

4.1 Perustelut ja perusteet yrittäjyydelleni

Seuraavissa kappaleissa käydään läpi liikeideani pähkinänkuoressa. Tämän lisäksi pohdin omia henkilökohtaisia ominaisuuksiani yrittäjyyteen liittyen. Ensimmäisenä perusteena on tietenkin halu yrittää jotain erilaista, mihin näillä leveysasteilla on totuttu.

4.1.1 Yritysidea

Yritysideanani on tarjota majoitusta, ruokaa ja aktiviteetteja matkailijoille Thaimaassa, Koh Lantan saarella. Kaikki tämä helposti saman katon alta. Jesse's Place ei tule olemaan alueen halvin, eikä myöskään kallein majoitusvaihtoehto, mutta hintalaatusuhteeltaan sekä asiakaskokemukseltaan alueen kärkiluokkaa. Majoitus koostuu bungalow- mallisista mökeistä, jotka sijaitsevat meren rannalla, tai sen välittömässä läheisyydessä.

4.1.2 Alan osaaminen tai kokemus

Varsinaista kokemusta alasta minulla ei vielä ole. Olen kuitenkin vierailut ja majoittunut monen tulevan kilpailijani majoituksissa. Sieltä olen kerännyt tietoa, mikä omasta ja monen muun matkailijan mielestä toimii, ja mikä taas ei. Tiedän myös hintatason, mikä alueella vallitsee eritasoisia palveluita tarjoavien yritysten välillä.

4.1.3 Yrittäjä- tai liiketoimintakokemus

En ole ennen perustanut yritystä. Liiketoimintaa olen harrastanut jo pienestä pitäen, ostan ja myyden erilaisia tavaroita ja hyödykkeitä, sekä myymällä näitä eteenpäin tuottoa kerryttäen. Usein taustalla oli oma tarve tuotteelle, ja nämäkin ostin tulevaa myyntiarvoa ja voittoa silmällä pitäen. Tälläkin hetkellä harrastuksiini kuuluu hyvien kauppojen bongaaaminen internetistä.

Koulutukseni tulee olemaan myynnin tradenomi, jossa olen saanut arvokasta myynnin ja markkinoinnin kokemusta, rahoitusoppia sekä kannattavan liiketoiminnan tietämystä. Heti

opiskelujeni alettua, on kiinnostus yrittämiseen voimistunut jatkuvasti. Mieli karkailee usein miettimään mahdollista liikeideaa. Olen nuoresta asti ollut kova tekemään palkkatöitä, mutta tiedän, että työntekoon saisi aivan uuden tason virtaa, kun töitä tekisi oman yrityksensä hyväksi.

4.1.4 Yritysidean perusta

Yritysideani perusta on tarjota rentoa bungalow- majoitusta rannalla tai sen välittömässä läheisyydessä. Bungalowini olisivat viihtyisiä, hyvillä sängyillä ja riittävän isoilla ja ehjillä hyttysverkoilla varustettuja. Jokaisessa olisi oma pieni kuisti, johon saisi ripustettua riippumaton. Monilla on omansa, mutta minulla olisi myös riippumattoja tarjolla. Kylä suunniteltaisiin siten, ettei riippumatosta ole näkymät pelkästään vastapäiselle kuistille, vaan luontoon, tai parhaassa tapauksessa merelle. Kuistilta aukeavat näköalat ovat myös iso hinnoitteluperuste.

Oheistuotteina on ravintola, joka tarjoaa ainakin aamupalaa majoittuville, sekä mahdollisesti myös ulkopuolisille. Kun tarjolla on tajunnanräjäyttävä aamiainen kohtuulliseen hintaan, uskoisin monen asiakkaan tarttuvan tähän. Varsinkin kun bungaloweihin ei kuulu keittiövälineistöä. Laadukkaisiin, ulkomaisille maistuviin aamiaisiin (paikallinen tapa on usein keittoaamiainen) törmäsi saarella melko harvoin, mutta yksi tulevista kilpailijoistani räjäytti pankin omalla tarjonnallaan. Se toimisi pohjana myös omien aamiaisannosteni muodostamisessa.

Lounasta en välttämättä tarjoilisi, sillä moni viettää päivän aurinkoisimman ajan erilaisissa aktiviteeteissa kauempana tiloistani. Illalla aukeaisi (ranta)baari ja ravintola, jossa tarjoiltaisiin aterioita tarkkaan valitusta menusta. Perinteisiä thairuokasuosikkeja, sekä erikoisannoksia, joita ei muualta saa. Myös muutama eurooppalainen annos voisi mahtua listaleni. Listalta tulisi löytyä jokaiselle jotain, pitäen sen silti mahdollisimman lyhyenä, jolloin raaka-ainekustannukset eivät olisi niin suuri riski, jäädessään myymättä. Paikallisen kalastajan kanssa tehtäisiin sopimus, jotta saisin myös tuoretta päivän kalaa myyntiin.

Aktiviteetteja kuten sukellusta, snorklausta tai päiväretkiä en järjestäisi itse. Näistä tehtäisiin yhteistyösopimus paikallisten alaan erikoistuneiden yritysten kanssa. Saarella on monia matkatoimistoja, joista retkiä voi itselleen varata. Hyötyinä asiakkailleni, voisin tarjota samat matkat samaan hintaan, mutta helposti, sujuvasti ja luotettavasti tarjottuna. Ja varmistaa, että kyyti myös aamulla tulee hakemaan asiakkaani hotellilta, sovittuun aikaan. Näin asiakkaani myös säästävät aikaa, joka menisi eri matkatoimistojen vertailuihin, ja luotettavuuden arviointiin.

Kulkuneuvoja on vuokralla saarella melkein joka kulmassa. Mopoilla ja skoottereilla liikuminen on suosittua, ja tiet ovat hyvässä kunnossa. Matkailijoita usein varoitellaan katsomaan tarkoin mistä menopelinsä vuokraa. Vaarana on laitton vuokratoiminta, puutteellisessa ajokunnossa olevat ajoneuvot, sekä tekaistuiden tai vanhojen vaurioiden veloittaminen asiakkaalta ajoneuvoa palauttaessa. Usein myös passi halutaan pantiksi, tai vaihtoehtoisesti suuri summa käteistä rahaa.

Tähän markkinarakoon tarttuisin myös itse kiinni, ja hankkisin huonemäärääni suhteutetun määrän mopoja vuokrattavaksi. Aluksi muutaman, ja kysynnän mukaan lisää. Näin voisin tarjota luotettavan, ehjän ja turvallisen vuokran, joka on helppo palauttaa, kun palautuspiste on majoituksen yhteydessä. Velvoittaisin asiakkaitani myös aina kypärän käyttöä, ja kypärät kuuluisivat aina mopojen vuokrahintaan. Koska minulla olisi jo asiakkaitteni tiedot majoituksesta, en todellakaan veisi heidän passejaan pantiksi. Reilu sopimus vaurioiden korvauksesta etukäteen nähtävillä olevan kustannustaulukon mukaan riittäisi.

Yleistä on myös myydä polttoainetta litran lasipulloissa. Näitä pitäisin lisätuotteena, vaikka ei niillä liiketoimintaa kasvattaisikaan. Se olisi kuitenkin osa kokonaisvaltaista palveluani asiakkaille, eikä maksaisi minulle mitään ylimääräistä.

Lisäpalveluna ja yhtenä erottautumistekijänä toimisi myös ulkoilmakuntosali. Nykyisin moni ihminen käy salilla treenaamassa, ja vaikka lomalla voi treenit jäädä väliin olisi mielestäni hyvä tarjota edullinen mahdollisuus treenaamiseen. Varsinkin pidempään reissun päällä viihtyvät voisivat arvostaa tätä mahdollisuutta. Lisää salista myöhemmissä osioissa.

4.1.5 Vahvat puoleni

Valmius muuttamaan ulkomaille ja viihtymään siellä. Kiinnostus alaan ja elämäntyyliin yrittäjänä, vaikka päivät varmasti olisivat välillä pitkiä. Halu oppia uutta, ja laittaa jo opittuja asioita käytäntöön. Minulla on pitkä kokemus asiakaspalvelusta, sekä sosiaalinen luonne joka auttaa majoittujia asettumaan taloksi. Alueen tuntemus, jota on kerrytetty vuosina 2017 ja 2018. Yrittäjäverkosto, jossa olen päässyt seuraamaan ja keskustelemaan eri alojen tuoreiden ja kokeidenkin yrittäjien kanssa.

4.1.6 Heikot puoleni

Tietotaitoni ei vielä ole yrittäjän tasolla. Varsinkin kirjanpito, ja verotus voisi tuottaa haasteita. Tämän korvaan kumppanilla, joka asian hallitsee, tai ulkoistuksella. Haaveilusta toteutukseen tuominen on myös välillä haasteena. Asioita voi olla vaikea aloittaa, mutta kun

alkuun pääsee niin tulosta alkaa tulla. Myös paikallinen kielitaitoni on vielä varsin heikko. Sitä pitää ehdottomasti harjoittaa, jotta pääsee syvemmälle paikalliseen kulttuuriin, sekä parempiin yhteistyösuhteisiin paikallisten kanssa. Kokemattomuus yrittäjänä olosta kuuluu myös heikkouksiini.

4.2 Potentiaaliset asiakkaat

Potentiaalisia asiakkaitani olisi paljon. Koh Lanta on verrattain suosittu matkakohde Thaimaassa, vaikkei suosituimpien joukossa olekaan. Saaren meininki ja ilmapiiri eroaa paljon esimerkiksi suositusta Phuketista. Koh Lantalle hakeutuu paljon sellaisia matkailijoita, jotka haluavat välttää pahimmat ”turistirysät”, mutta eivät kuitenkaan halua matkata sellaisiin paikkoihin joissa muita turisteja ei olisi. Koh Lanta on pienessä koossa rantaa, merta, viidakkoa sekä alkuperäistä asutusta, joten se ei ainakaan vielä ole kokonaan turismille rakennettu paikka, joita alkaa olla monia. Saarelta löytyy myös todella iso luonnonpuisto-alue, ja paljon eri eläinlajeja. Liikenne ei ole niin kaoottista kuin monissa paikoissa, ja ajamaan uskaltautuu ensikertalainenkin.

Krabin lentokentältä on Koh Lantalle maitse matkaa 84km, ja sen taittaa autolla kahdessa tunnissa (Google karttapalvelu 2017). Matka on myös mahdollista tehdä lautalla, veneellä tai laivalla, jotka ovat todella hyviä vaihtoehtoja. Samalla näkee maisemia, ja saa olla ulkoilmassa niin halutessaan. Tämä tarkoittaa helppoa lähestyttävyyttä myös sellaisilta matkailijoilta, jotka eivät halua olla kulkuneuvoissa pitkiä aikoja putkeen. Lantalta on todella helppo tehdä matkoja lähistöllä oleville, jopa asumattomille saarille. Koska Lanta sijaitsee aivan Thaimaan Eteläosassa, on sieltä helppo myös tehdä retkiä Malesian, ja Indonesian länsiosiin (Google karttapalvelu 2017).

Koska saari ei ole tunnettu ”juhlimisestaan”, törmää Lantalla monen ikäiseen matkailijaan. Tähän pitäisi varautua myös huonekokoja suunnitellessa, koska en halua sulkea perheitä pois pelkillä 1-2 hengen huoneilla.

4.2.1 Asiakkaiden segmentointi

Pääsegmenttini asiakkaissa olisi nuoret, yksin tai kaksin matkaa tekevät, joilla ei välttämättä ole vielä monia reissukilometrejä vyöllään. Heille pystyisin tarjoamaan helpon vaihtoehdon kokea saari, ilman ylimääräistä stressiä ja säätämistä. Heille myös majoituksen taso ja turvallisuuden tunne ovat tärkeämpiä, kuin enemmän matkustaneilla. Tietenkin myös kokeneemmat reissaajat näitä seikkoja arvostavat, mutta he eivät välttämättä valitse Koh Lantaa kohteekseen, vaan haluavat nähdä ”aidompia” paikkoja. Haluaisin profiloitua myös reppureissaajien paikaksi, jossa oleskellaan usein pidempäänkin, saman henkises-

sä seurassa. Mikäli saisin myös kokeneet matkaajat kiinnostumaan paikastani, olisivat he kullanarvoista jutteluseuraa uusille reppureissaajille. Pyrkisin luomaan tiluksille sellaisen ilmapiirin, että kaikkien asukkaiden kanssa voi mennä juttelemaan, ja kertoisin tästä myös sisään kirjautuessa. En usko, että kukaan pahoittaisi mieltään, kunhan pelisilmää käytetään ajankohdan suhteen.

Kun tiluksiltani löytyisi kuntosali, olisi toisena segmenttinä tietenkin henkilöt, jotka haluavat pitää kunnostaan huolta myös loman aikana, mutta nauttivat silti enemmän autenttisesta bungalow- majoituksesta kun resort-tyylisestä hotelliasumisesta. Kolmas segmenttini olisi kaikki ne matkaajat, joille on tärkeää saada levyttää myös omalla kuistillaan riippumattomassa. Tiedän kokemuksesta, että tällaisia paikkoja oli melko harvassa, ja se voi olla yllättävän suuri vaikuttaja majapaikkaa valitessa, jos kyseistä toimintaa pitää arvossaan. Samalla voi nautiskella budjettijuomia kaupasta ostettuna, eikä tarvitse mennä ravintoloiden tyyneille joka ilta pötkötteleämään, jos ei uni tule aikaisin.

Neljäs segmenttini olisi vanhemmat reissuruunat, tai eläkepäiviään viettävät matkailijat. Jo pelkästään siitä syystä, että heillä usein on aikaa viipyä kohteessa pidempään. Osalla heistä on myös taipumusta tulla uudestaan ja uudestaan sellaiseen kohteeseen ja majoitukseen, johon ovat ihastuneet. Tapasin Khao Lakissa herran, joka oli jo kahdeksatta kertaa Thaimaassa, Khao Lakissa, samassa hotellissa. Ymmärsin heti miehen pointin: on kiva, kun tietää paikat, ja tuttuja löytyy. Nuorilla tilanne voi olla päinvastainen, ja uudella reissulla halutaan nähdä taas uusia paikkoja. ”Harmaat pantterit” voisivat myös arvostaa kuntosalimahdollisuutta, jolla päivä lähtee virkeästi käyntiin.

4.3 Tuotteet ja palvelut

Tarjoamiani palveluita olisivat ainakin:

- majoitus bungalowissa
- loistava aamupala
- mopovuokraus
- ilmoittautuminen retkille
- nähtävyyksistä, hyvistä paikoista ja tekemisistä kertominen
- ulkoilmakuntosali, jossa Kiviset ja Soraset tyyliset laitteet. Eli kivistä valmistettuja painoja sekä puusta ja bambusta valmistettuja laitteita ja penkkejä. Tämä ratkaisu kestäisi myös paremmin ulkoilmaa, kuin perinteiset laitteet. Hauska ja erilainen treenikokemus, vaikkei jokaista reidenojentajalaitetta löytyisikään. Ei silti mitään

sinnepäin touhua, vaan tarkasti mitoitettuja ja valmistettuja käsipainoja, puunrun-
gosta sahattuja painolevyjä, ja eripainoisia kivisäkkejä taljoihin.

- Riippumatossa makoilu
- rentoja yhteiskäytössä olevia alueita, joissa tavata muita tai viettää muuten vain aikaa
- iltaravintola ja baari
- kiinnostuksen ja sen hetkisen asiakaskunnan mukaan yhteisiä tapahtumia ja illanviettoja
- rentoutuminen ja hauskanpito paikassa, mistä ei halua lähteä pois

4.3.1 Edut ja hyödyt asiakkaalle

Lomailu kauniilla saarella helppojen kulkuyhteyksien päässä. Hintataso, joka mahdollistaa pidemminkin olemisen pienelläkin budjetilla. Helppous, kun oma majapaikka tarjoaa lähes kaiken mitä tarvitsee. Yhteisöllisyys helposti löydettävän seuran ansiosta. Tasokasta bungalow-majoittumista melko edulliseen hintaan. Maistuva aamupala nautittuna aamuauringon lämmössä. Retkien ja aktiviteettien varmistettu laatu, ja pienempi buukkauskyynnys. Kuntosalimahdollisuus ilman sisätiloissa oloa. Helposti lähestyttävät työntekijät ja mukava ilmapiiri. Rauhallinen sijainti, mutta ei liian syrjäinen isommistakaan keskittymistä.

4.3.2 Mitä heikkouksia palvelussani on?

Kilpailua on paljon eri hintakategorioissa. Sesonkikausien tuoma vaihtelu luo arvaamattomuutta. Sää on arvaamaton, ja voi aiheuttaa odottamattomia lisäkustannuksia. Off-sesongeilla voi olla haastavaa saada tarpeeksi asiakkaita. Paikkaa voi joutua pitämään jopa suljettuna. Poliittinen tilanne saattaa muuttua nopeasti, joka osaltaan luo arvaamattomuutta tulevaisuuteen. Sijainti on joko vahvuus tai heikkous, sen pitää olla hyvä. Ulkoisia erottautumistekijöitä kuntosalia lukuun ottamatta melko vähän, mutta kokeilemalla huomaa eron.

4.3.3 Vastaako palveluni laatu pyytämäni hintaa

Tarjoan paljon sellaista, mitä ei edullisemmista paikoista saa. Toisaalta en tarjoa kylpylätiloja tai monia hotellin sisäisiä ravintoloita niin kuin hintatasoltaan korkeammat paikat voivat tarjota. Uskoisin, että saan muodostettua palvelulleni hyvän hintalaatusuhteen, jonka asiakkaat mieluusti maksavat saamastaan kokemuksesta.

4.4 Kilpailu markkinoilla

Kilpailu markkinoilla on kova. Majoituspalvelujen tarjontaa on paljon, varsinkin ruuhkaisimmilla osioilla saarta. Booking.com sivuilta haettuna löytyi 300 majoituksen tarjoajaa. Näistä suurin osa (243 kappaletta) kustantaa alle 50e yötä kohti. Täytyy toki muistaa, että paikan päällä varatessa hinta voi vaihdella molempiin suuntiin, ja vapaana olevien huoneiden lukumäärä, sekä ajankohta vaikuttavat paljon päivän hintaan.

Kuntosaleja etsinnässä paljastui vain kolme. Hotelleista niitä toki löytyy enemmänkin. Alle 100 euroa yöltä maksavia huoneita, joiden yhteydessä on kuntosalimahdollisuus, löytyi hakukoneilla vain 5 kappaletta. Yksikään näistä ei ole ulkoilmasali, joten alan nähdä yhä enemmän kilpailuetua omassa salissani. Yhtäkään bungalowmajoitusta yhdistettynä kuntosalin kanssa ei saarelta löytynyt.

4.4.1 Kilpailijat, vahvat ja heikot puolet

Saman hintaluokan kilpailijoita on paljon, ja heillä on etunaan kokemus alalta, ja osalla myös loistavat sijainnit. Bungalow kylää rakentaessa/hankittaessa heikkoutena on myös tilan tarve. Tontilla pitää olla enemmän neliöitä, kun sisämallinen hotelli tarvitsee. Etuna on tosin pienemmät rakennuskustannukset, sekä ylläpitokustannukset. Mitä simppelempi, sen halvempi. Vahvaksi puoleksi itselleni koen myös toimijaverkoston rakentamisen saarelle. Kun majoituksen kautta buukataan muita palveluita asiakkaille, hyötyvät sekä yhteistyökumppanini, että minä, sekä varsinkin asiakkaat.

Suunnitelmaa tehdessä paljastui myös kuntosalin oletettua isompi rooli kilpailuetuna. Koska tarjontaa oli yllättävän vähän, voisi ulkoilmasalini olla todella houkutteleva tekijä potentiaalisille asiakkaileni. Rakentaisin sen myös näkyvälle paikalle, jolloin ohikulkijatkin sen näkisivät.

4.4.2 Kilpailuroolit

Kilpailuroolini olisi haastaja/ jäljittelijä. Pyörää en keksisi uudelleen, vaan kopioisin osittain toimivaksi havaitsemiani ominaisuuksia muista paikoista, antaen niille oman lisämausteen.

4.5 Toimintaympäristö

Seuraavat kappaleet käsittelevät toimintaympäristöäni. Tämä sisältää analyysiäni tulevista sidosryhmistä, sijainnista, sekä mm. Rakennustekniikasta. Osuus sisältää myös tekemäni

taulukon syistä, miksi juuri Koh Lanta valikoitui toimipaikaksi lukuisten vaihtoehtojen joukosta.

4.5.1 Sidosryhmät

Sidosryhmiini kuuluu ensisijaisesti thaimaalainen yrityskumppani. Lain mukaan ulkomaalainen voi omistaa vain 49% yrityksestä. (Siam startup 2018.) Asian voi hoitaa myös lakitoimiston kautta asioimalla, jolloin he etsivät yrityksen tai henkilön joka haluaisi lähteä kumppaniksi. Lakitoimisto olisi joka tapauksessa tärkeä sidosryhmäni, vaikka luotettava kumppani löytyisikin muuta kautta. Laki- ja kirjanpitoasiat olisi hyvä hoitaa ammattilaisella, ettei joudu turhan takia ongelmiin. Kumppanista voisi olla apua myös rahoituksen suhteen.

Työntekijät olisivat tärkeä sidosryhmäni. Jokaista ulkomaalaista työntekijää kohden tulee olla 4 thaimaalaista työntekijää, ellei saa yritykselleen erityistä BOI- luokitusta. (Siam startup 2018.) Omassa tapauksessa näin tuskin olisi, joten varaudun palkkaamaan paikallisia, niin kuin tekisin BOI- luokituksellakin. Toiminnan aloittamiseen tarvittaisiin minun (ja mahdollisen suomalaisen yhtiökumppanini) lisäksi ainakin 1-2 työntekijää, vaikka itse tekisikin alussa kellon ympäri töitä. Huonesiivoukseen 1, ja ”yleismieheksi” toinen. Varsinkin yleismiehen paikan täyttäminen on tärkeä asia, sillä hän on myös vastuussa paikan toiminnasta minun ollessani poissa. Tämän lisäksi mahdolliseen baariin tarvittaisiin ainakin 2 työntekijää saman aikaisesti: kokki, ja baarimestari/ tarjoilija. Alussa olisin myös itse remmissä, jolloin selvittäisin todellisen työvoimatarpeen eri ajankohtiin. Aamupala tarjoilun voisoin hoitaa itse, jolloin aamupäivään en tarvitsisi paljoa työvoimaa, ja työntekijäni tulisivat vasta myöhemmin päivällä töihin. Rekrytointiin onnistuminen olisi tärkeässä osassa koko toimintaa. Haluan löytää hyvät tyypit kovalla työmoraalilla, joiden kanssa viihdymme hyvin yhdessä ja työt hoituvat saumattomasti.

Viranomaisiin olisi tärkeä pitää hyvät välit, ja tämän takia käyttäisin ulkopuolista apua kirjanpidossa. Tämä vapauttaisi myös omaa työaikaani muihin tehtäviin. Myös kaikki mahdolliset byrokraattiset ongelmat haluan välttää heti alusta lähtien, jolloin ulkopuolinen apu kirjanpidossa olisi välttämättömyys.

Tavarantoimittajia tarvitsen ainakin ravintolatoimintaan. Aamupalaan ei kovin montaa eri artikkelia tarvitsisi, joten se olisi mahdollista hoitaa myös itse torimyyjän kanssa tehdyllä sopimuksella, ja hakea/ vastaanottaa tuoretta tavaraa monta kertaa viikossa. Ravintolan kanssa tämä ei enää välttämättä riittäisi, koska tuotteita on useampia ja menekki toivottavasti isompi, kuin aamupalan kanssa. Lisäksi ravintolaan haluaisin tuoretta kalaa, jolloin

olisi hyvä tehdä sopimus paikallisen kalastajan kanssa, joka toisi tietyn määrän kalaa aina suoraan mereltä palatessaan.

Rakennusfirma jonka avulla tekisin rakennustyöt. Tärkeää löytää osaava, tehokas mutta edullinen luottomies, jonka avulla rakennetaan bungaloweja, ja ylläpidetään koko majoituksen toimintaa.

Yhteisö. Haluaisin ehdottomasti tukea Koh Lantan elinvoimaisuutta, ja saaren kauneutta. Koska minulla olisi paljon paikallisia yhteistyökumppaneita (toimittajat, aktiviteettien järjestäjät) auttaisin myös heidän bisnestään kehittymään. Toinen tärkeä asia olisi roskien vähenneminen saarella. Koska hanavesi on juomakelvotonta, ovat yleisimmät roskat rannoilla vesipulloja, myös muovikasseja ja pillejä näkee luonnossa liian paljon. Kaupoissa pienetkin ostokset pakataan aina kertakäyttökassiin, ellei erikseen pyydä toisin, ja pillejä annetaan aina juomien mukana, niin ravintoloissa kuin marketeissakin. Liittyisin ehdottomasti mukaan ”kestopullo-ohjelmaan”. Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaat ostavat yhden metallisen juomapullon, jota saavat täyttää veloitusetta kaikissa ohjelmaan kuuluvissa paikoissa. Paikat on merkattu karttaan, jonka saa pullon mukana. Täyttövesi on yhtä puhdasta kuin pulloitettu, mutta muovijätteen määrä vähenee huomattavasti. Kokonaan se ei välttämättä vesitarvetta tyydytä, mutta vähentää kertakäyttöpullojen ostoa huomattavasti. Thaimaassa myydyissä muovipulloissa ei ole minkäänlaista panttisysteemiä niin kuin meillä Suomessa, joten niitä ei kerätäkään samalla tavalla talteen.

Asiakkaat olisivat tietenkin tärkein sidosryhmä. Haluaisin saada paljon suosittelijoita ja markkinoitua paikkaa asiakkaideni kautta, jolloin asiakaskokemuksen täytyy olla hiottuna lähelle täydellistä. Niin moni etsii nykyään majoituksen netin kautta, että esimerkiksi Tripadvisorista arvostelujen löytyminen paikastani olisi tärkeää. Tähän voisin kehittää myös jonkin kannustimen asiakkailleni, että saisin varsinkin alkuun paljon arvosteluja paikastani.

4.5.2 Sijainti

Jesse's Place sijaitsee Etelä-Thaimaassa, Koh Lantan saarella. Saarelta on nopeat yhteydet suosittuihin matkakohteisiin Phuketiin, Krabille sekä Phi Phi-saarille. Phuketissa ja Krabilla on lentokentät, jonne lennetään Suomestakin suoria lentoja. Tämä helpottaisi asiakkaitteni saapumista kohteeseen, koska lähimmältä lentokentältä Koh Lantalle matkustaa noin 2 tuntia.

Sijaintia muodostaessani otin huomioon asioita, joita itse arvostan, sekä mitä asiakaskuntani voisi arvostaa. Katsoin asiaa sekä yrittäjän, että matkustajan näkökulmasta. Arvioin sijaintia seuraavien tekijöiden kautta:

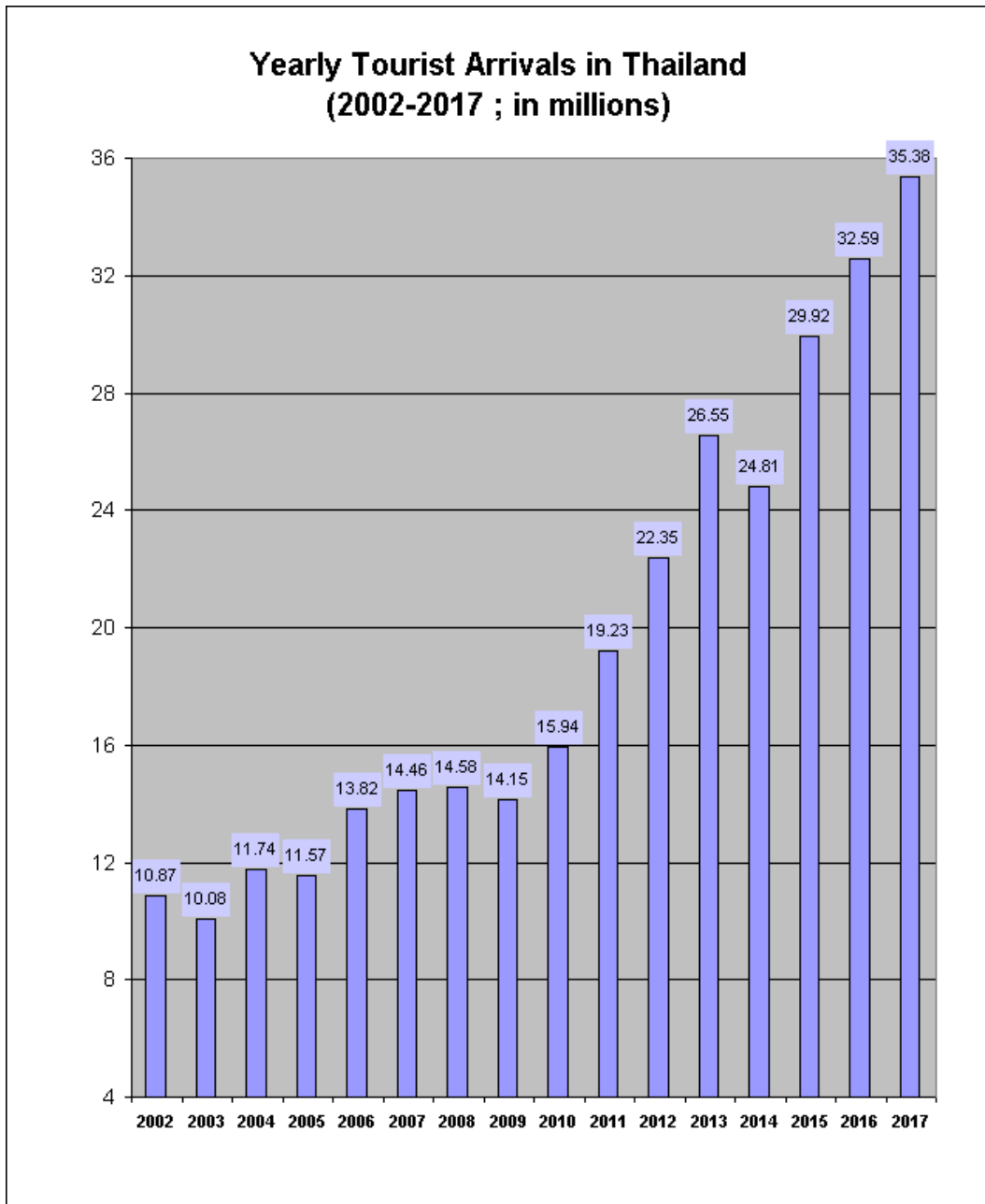
Taulukko 2. OEH-analyysi sijainnista

Ominaisuus	Etu	Hyöty
Thaimaa on matalan kynnyksen maa matkustaa Aasiassa	Luottamus ja tuntemus maata kohtaan on monilla suurempi kuin esim. naapurimaihin verrattuna	Useat ihmiset haluavat/ voisivat kuvitella matkustavansa Thaimaahan. Sekä asiakaskuntaani, että omaa henkilökohtaista jaksamistani ajatellen siinä mielessä, että myös ystäviä ja sukulaisia saattaisi tulla visiitille, kun kohde ei ole esimerkiksi Papuan viidakoissa.
Koh Lanta on tarpeeksi lähellä lentokenttää, muttei kuitenkaan sen vieressä	Matkustus Lantalle on helppoa ja nopeaa, ei tarvitse istua 16 tuntia bussissa ja lautoilla lentokoneesta päästyään.	Matkaa on kuitenkin sen verran, ettei Lanta ole vielä tunnetuimpien ja suosituimpien kohteiden joukossa. Lentoliikenteestä ei ole äänihaittoja.
Monipuolista tekemistä, ei pelkkää kaupunkia tai biletämistä	Helposti lähestyttävä kohde, ei pelkoa tietynlaisesta ”leimasta” ja siitä, että saarella käy vain tietynlaisia porukkaa	Sopii erilaisille ihmisille, sekä rennosti ottajille, tutkijoille, luonnonystäville sekä seikkailijoille ja extreme-keille
Palvelujen taso on hyvä, eikä niitä tarvitse metsästä kaukaa.	Pankkiautomaatit, pesulat, ravintolat, venematkat, satamat, tuk tukit ym. löytyvät länsipuolella saarta helposti läheltä.	Helppoa kulkemista, rahaa ei tarvitse pitää mukanaan suuria summia, ravintoloita löytyy paljon erilaisia, ja kaikki toimii niin kuin pitääkin, jopa länsimaisilla standardeilla tarkastellessa.
Luonto	Paljon hiekkarantoja, meressä uimismahdollisuuksia,	Koska rantoja on paljon, ei niistä mikään ole tupaten

	eläimiä ja saaren kokoon nähden suuri luonnonpuistoalue	täynnä. Omaa rauhaa saa helposti. Aallokko on pientä, uiminen turvallista, rannoilla ei saa harrastaa moottoriurheilua, joten melusaaste olematonta.
Infrastrukturi	Tiet ovat läpi saaren hyvässä kunnossa ja niitä on vähän, korkeita kaupunkimaisia rakennuksia ei näy oikeastaan yhtään, noin puolet saaren pinta-alasta hyvin aitoa paikallista asutusta.	Skootterilla ajon kynnys matala, liikenne ei niin hurjaa kuin useissa kohteissa. Tiet vain kaksikaistaisia, ja niiden vähyydestä johtuen hankala eksyä reitiltä. Hyviä maisemia joka puolelta, kun ei ole kerrostaloja. Päätiät kulkevat meren läheisyydessä. Tutustumismahdollisuuksia alkuperäisempään meininkiin, kun jokainen kolkka ei ole pelkästään turisteille rakennettua ja muodostettua.

Näiden seikkojen lisäksi oma tuntemus saaresta on hyvä, ja ensikertaa matkaa Thaimaahan tehneenä pystyn arvioimaan asiaa myös muiden ei niin kokeneiden matkailijoiden kantilta. Saari ei ole myöskään sellainen, jonka jokainen "olisi nähnyt" jo ensimmäisellä visiitillä, vaan moni Koh Lantalle matkustanut haluaa siellä myös käydä uudestaan.

Thaimaan matkustajamäärät ovat myös kokonaisuudessaan olleet monia vuosia nousussa. Vuosien saatossa sattuneet ikävät tapahtumat maassa ovat hetkittäin laskeneet kehitystä, mutta matkustajamäärät ovat näidenkin tapahtumien jälkeen jatkaneet nopeasti nousua. Esimerkiksi tsunamin jälkeinen aika 2004 ja yleinen lama ja levottomuudet vuonna 2009 olivat tällaisia, hetkellisesti matkustajamääriä laskevia tekijöitä. Kokonaisuudessaan Thaimaassa vieraili vuonna 2017 35,38 miljoonaa matkustajaa. (Thaiwebsite 2018.)



Kuvio 2. Thaimaan matkustajamäärät vuosina 2002-2017 (Thaiwebsite 2018.)

Aikavälillä huhtikuu 2017- maaliskuu 2018 Thaimaahan saapui kuukausittain 2,55- 3,57 miljoonaa matkustajaa. Turistisesonki alkaa marraskuussa, ja kestää maaliskuun loppuun asti. Kuumin sesonki on joului- ja tammikuun aikana. Hiljaisimpia kuukausia ovat toukokuu sekä elokuu. (Trading economics 2018.)



Kuvio 3. Thaimaan matkustajamäärät huhtikuu 2017- maaliskuu 2018 (Trading economics 2018.)

4.5.3 Tekniikka

Rakennustekniikaltaan laadukaskaan bungalow ei vaadi paljoa. Materiaalikustannukset eivät ole perinteisen hotellin luokkaa, ja huoneen varustelusta jää paljon pois verratessa moniin muihin hotelleihin. Pääasiallisena rakennusmateriaalina toimisi bambu. Televisioita ei taatusti löydy bungaloweistani. Panostan siihen, mikä on mielestäni oleellista viihtyvyyden kannalta. Kuisti jossa viettää aikaa, hyvä tuuletin tai ilmastointi, laadukkaat sängyt sekä ehjät ja luotettavat hyttysverkot, jotka ovat helppokäyttöisiä ja hyvin asennettuja. Jääkaappi ovat mietinnässä, ilmankin pärjää mutta onhan se kiva nautiskella kylmää juomaa kuistilla riippumatossa. Jääkaapit voisivat korvata jääpalapalvelulla, jossa asiakas voisi käydä täyttämässä sangon jäillä koneesta, silloin kun haluaa juomansa viilentää. Akuutissa kylmän juoman tarpeessa palvelee myös baari.

4.5.4 Kestävä kehitys

Kestävään kehitykseen vastaisin ainakin jo aikaisemmin mainitulla Trash Hero- ohjelmaan osallistumisella. Tässä ohjelmassa myyn metallisia uudelleen täytettäviä vesipulloja, ja tarjoan pullontäyttöpisteen kaikille pullon omistajille. (Trash Hero 2018.) Pullon hinta on 200 Tb, joka vastaa n. Kymmentä kappaletta kaupasta ostettuja 1,5 litran kertakäyttöpulloja. Tämän huomioon ottaen, on pullo jo sijoitus pelkästään kustannusten takia itselleen, mutta varsinkin luonnolle. Möisin myös omia kangaskasseja, jolloin asiakkaani voivat välttää kauppareissuillaan muovikassien kulutusta. Trash Hero- ohjelmaan kuuluu myös paljon muuta, missä voisivat ajatella olevani mukana, mutta vesiohjelmassa ainakin. Liiketoiminnallisestikin uskoisin ohjelmasta olevan hyötyä. Jos olen osa ohjelmaa, on sijaintini merkittävä karttaan vesipisteenä. Tällöin houkuttelisin myös muissa saaren kohteissa majai-

levia käymään vesitäytöllä, ja samalla he näkisivät Jesse's Placen houkuttelevuuden majoituskohteena. Asiakkaileni vedentäyttöpiste on helppo, kauppaan ei tarvitse lähteä veden takia, eikä vesi pääse loppumaan akuutisti keskellä yötäkään.

Myöskin bungaloweista löytyvien sähkölaitteiden vähyys olisi ekoteko. Parhaimmassa tapauksessa sähköä ei kuluisi kuin tuuletukseen/ilmastointiin, sekä pimeään aikaan valaistukseen.

4.5.5 Toimitilat, laitteet ja investoinnit

Investointien määrä riippuu paljon siitä, minkälaisen tontin/kiinteistön saisin hankittua paikakseni. Tavoitteena olisi löytää sellainen, jossa ei tarvitse aloittaa rakentelua ihan alusta, mutta voisi muokata ympäristön haluamukseen. Esimerkiksi paikan päärakennus olisi hyvä olla jo pystyssä ja toimivana, jolloin voisin keskittää rakentamisen bungaloweihin, kuntosaliin ja muihin yleisiin tiloihin. Kaikista paras olisi, jos tonttiin kuuluisi rantakaistale, jossa baari sijaitisi. Tällöin baariakaan ei tarvitsisi rakentaa itse, vaan sen voisi sisustaa ja korjaustöinä muovata omannäköiseksi.

Laitehankintoihin kuuluisi ainakin jyrä kassakaappi, tietokone, internetyhteys, keittiötarvikkeita aamupalaa varten, tietokoneohjelma buukkausten ja asiakkuuksien hallintaan, tuulettimia ja ilmastointilaitteita, jääpalakone, vedentäyttöpiste, pihavalistus ja yksi näyttö/ taulutelevisio, josta katsella ainakin Suomen urheilumenestystä kisojen aikaan.

Edellisten lisäksi baari- ja ravintolakalustoa, riippuen mikä tilanne paikalla olisi alun perin. Sekä bungalowin rakentamistarpeita: bambua, kattomateriaaleja perustuksia ja kiinnikkeitä. Myös viemärinti- ja sähkötyötä varmasti tarvitsisi, enemmän tai vähemmän riippuen alueen alkutilanteesta. Kuntosalin rakentamiseen tarvitsisi kiviä, vahvoja köysiä, painolevyjä, käsipainoja, tankoja ja ulkoilmakäyttöön rakennettuja penkkejä.

Palveluja ostaisin ulkopuolisilta ainakin lakiasioihin, kirjanpitoon, rakennustöihin, markkinointiin sekä tavarantoimituksiin.

4.6 SWOT- analyysi

Yritykseni vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhista tehty SWOT-analyysi. Analyysissä paljastui monenlaisia tekijöitä jokaisesta osasta.

Taulukko 3. SWOT- analyysi yrityksestä Jesse's Place

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> - Viihtyisä ja kokonaisvaltainen palvelu monelle eri asiakassegmentille - Erottuva kuntosali - Vihreät arvot, vedentäyttöpiste, roskien ja kulutuksen minimointi - Sijainti keskeinen, mutta tarpeeksi kaukana - Aamupala - Luotettavat lisäpalvelut ulkopuolisilta toimijoilta 	<ul style="list-style-type: none"> - Toiminta ei voi kasvaa loputtomiin samassa toimipisteessä - Kilpailu alueella on kovaa - Huoneissa ei omaa keittiötä - Liiketoimintaosaamisessa vielä kehitettävää - Paikallisen liiketoimintakulttuurin tuntemattomuus
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> - Brändäys ja ketjuuntuminen, uuden toimipaikan avaaminen toiseen kohteeseen - Matkustamisen suosio, taloustilanteen nousu eri alueilla - Ekoystävällisyys ja sen kasvattaminen, jota arvostaa sekä paikalliset että asiakkaat - Hinnoittelussa kausiluontoista vaihtelua 	<ul style="list-style-type: none"> - Matkailun suosio Thaimaassa - Paikallisen hallinnon vaihtuvuus, poliittinen ilmapiiri - Kilpailun kovuus - Luonnonmullistukset - Ei varaa huonoihin kausiin, tai ei välttämättä selviä enää seuraavaan asti - Kehitys alueella, jatkuuko nykyisenä vai mullistuu jossain vaiheessa

4.7 Visio ja arvot

Visionani on tarjota pala useampaan budjettiin sopivaa paratiisia, rentoa olemista ja huolettomuutta huomisesta. Arvoina toimivat kunnioitus luontoa ja paikallisia kohtaan, avoimuus kaikessa tekemisessä, laadukkaasti toteutetut palvelut sekä töiden tekeminen hymyssä suin.

4.8 Yrityksen liikeidea

Yrityksen liikeideaa on käyty läpi kappaleessa 5.1.4. Liikeideaa on mahdollista kehittää, ja avata esimerkiksi muitakin palveluita asiakkaille. Peruslähtökohta on kuitenkin hyvin selkeä.

4.9 Markkinointi ja kilpailu

Kilpailu alueella tulee olemaan todella rajua, ja markkinoilla selviytyminen edellyttää onnistunutta ja jatkuvaa markkinointia uusien asiakkaiden löytämiseksi. Verkossa on pakko olla näkyvissä, eikä voi unohtaa paikallisenkaan näkyvyyden voimaa. Markkinointibudjetti ei kuitenkaan ole rajaton, joten toimenpiteitä tulee miettiä varsinkin alkuun mahdollisimman kustannustehokkaasti. Markkinoinnista lisää myöhemmässä vaiheessa kohdassa ”Markkinointimateriaali”.

4.9.1 Nimi ja logo

Yrityksen nimi on Jesse’s Place. Virallinen nimi voi olla myös eri, jos jo olemassa olevan Panamalaisen ravintolan kanssa ei päästä yhteisymmärrykseen nimen käytöstä. Logo suunnittelu on vielä kesken, ja sen toteutus vietäisiin maaliin entuudestaan tutun designerin kanssa.

4.9.2 Markkinointimateriaali

Markkinoinnin yksi keskeinen teema on käyttäjäpalautte. Tätä halutaan kerätä paljon, ja joka asiakkaalta. Tähän päästäkseen tulisi jo ehkä kannustaa hiukan asiakkaita, esimerkiksi mallilla yhdellä palautteella saa vastineeksi yhden jäisen hedelmäjuoman. Tämän lisäksi keräisin omaa järkäleen kokoista vieraskirjaa paikan päällä. Käsinkirjoitetusta kirjasta saisi ennen kaikkea mahtavan muistoesineen, mutta myös hyviä otteita ja kuvia sosiaalisen median päivityksiin. Kun laatu palveluissa on kohdallaan, ja asiakas kirjoittaa mielellään oman kokemuksensa paikasta, saan kerättyä hyvälaatuista asiakaskokemusta myös sähköiseen muotoon. Palaute muuttuu siinä vaiheessa markkinointimateriaaliksi, kun se näkyy muiden luettavissa. Nämä palautteet pitää saada helposti löydettäviksi ja paikan tulee löytyä suosituimmista hotellinvarausvustoista. Markkinoinnin kustannuksia tuottaisi myös Google Adwords ja esim. Facebookin kohdennettu mainonta, jolla hakisin kävijöitä omille nettisivuilleni tutustumaan kohteeseen.



Kuvio 4. Markkinoinnin välineet

Hyvällä sosiaalisella medially tarkoitan aktiivista ja sisällöllistä toimintaa eri kanavissa, kuten Facebook, Instagram ja Snapchat. Esimerkkeinä maisemakuvat tiluksilta, sekä yhteisistä illanvietoista. Päivittäisiä postauksia ei missään nimessä tulisi, ja kausittain kunnioittaisin yhtä reissaamisen kultaista sääntöä, ja jättäisin puhelimet ja somettelut sikseen.

Myös aktiivinen vastaaminen asiakaspalautteisiin kuuluisi osaksi markkinointisuunnitelmaani. Tässä asiassa ei oteta pidempiä taukoja, vaan vastaukset priorisoidaan mahdolliseksi nopealla aikataululla. Yhteenkään palautteeseen ei voi jättää vastaamatta.

Laadukkaat kuvat ja esittelyt huoneista asiakaspalautteen tukena tuovat enemmän asiakkaita hotelliin, kuin ilman kuvia ja arvosteluja oleva. Monen ostopäätös riippuu kanssaihminen mielipiteistä. Laadukkaat huone-esittelyt terävillä ja valoisilla kuvilla ovat tärkeä tekijä erottua positiivisesti hakupalveluissa. TripAdvisorin käyttäjissä asiaa oli tutkittu, ja tutkimukseen osallistuneista vastaajista:

- 77 % katsoo arvosteluja hotelleista aina tai usein ennen hotellin varaamista
- 62 % vastaajista oli sitä mieltä, että asiakkaan palautteeseen saatu asiallinen vastaus hotellilta tekee omasta vierailusta hotelliin todennäköisemmän (verrattuna vastaamatta jättämiseen)
- 80 % vastaajista lukee ainakin 6-12 eri arvostelua, ennen ostopäätöstä

(Hotel marketing 2014.)

Toki täytyy muistaa, että vastaajat ovat TripAdvisorin käyttäjiä, joten prosenttiluvut ovat varmasti suurempia kuin toisenlaisesta otannasta tehtynä. Kuitenkin täytyy myös muistaa, että TripAdvisorilla on kuukausittain keskimäärin 455 miljoonaa käyttäjää (DMR business statistics 2018.) joten tällaisten lukujen yhdistelmä vakuuttaa ja kannustaa yritystäni panostamaan huolellisesti vertaisarviointien voimaan majoituspalveluissa.

4.9.3 Kilpailukeinot

Kilpailukeinot ovat viihtyvyys, hinta, ulkoilmasali, aamiainen, tontin sijainti ja kaavoitus sekä kokonaisvaltaisuus ja helppous. Omilla verkkosivuillani, sekä hotellihakukoneista löytyvät laadukkaat kuvat ja esittelyt, ja jos markkinointisuunnitelma pääsee tavoitteisiin, tulee yhtenä kilpailukeinona olemaan myös laaja, hyvillä arvosanoilla annettu asiakaspalaute, ja tämän kautta luotettavuus asiakkaalle öitä varatessa.

4.9.4 Asiakaskohtainen markkinointi

Paikan päällä tapahtuva asiakkaaseen tutustuminen ja matkan mieltymysten selvittäminen. Näihin perustuen kertominen ja suosittelu omista ja eri kumppaneiden järjestämistä palveluista ja aktiviteeteista. Jälkemarkkinointia tekisin palautteisiin vastaamisissa, sekä lähtöpäivänä näkemisiin toivottelut kasvokkain ja vielä myöhemmin sähköpostitse. Tällöin kanava on avattu myös asiakkaalle laittaa jatkossa suoraan viestiä minulle.

4.9.5 Asiakasrekisterit

CRM- järjestelmä, johon kirjattaisiin kaikki mahdollinen. Alkuun pärjäisi varmasti Excelilläkin, kunhan tietoturva ei vaarannu. Yhteistiedot majoittuneista, ajankohta ja kesto sekä lisäpalveluiden myynnit kirjattaisiin ainakin. Laadukas tietoturva on pakollinen hankinta rekisterien suojaukseen.

4.9.6 Kuluttajansuoja

Jos asumisen aikana on ilmennyt puutteita tai huonoja kokemuksia, korvataan se jo paikan päällä asiallisella tavalla. Varausjärjestelmän toiminta varausten tullessa eri kanavista on tärkeää, ettei tuplamajoituksia pääse syntymään. Tyytyväisyystakuu, jos saapuessaan ei pidä ennakkovarauksensa tuloksesta, saa ensimmäistä yötä lukuun ottamatta maksusuorituksena takaisin.

4.9.7 Tuotteiden ja palvelujen hinnoittelu suhteessa kilpailijoihin

Oma hintataso majoituksen osalta määräytyisi lopullisten kustannuksien ja kausien mukaan. Suhteessa kilpailijoihin sijoittuisin vielä edulliseen keskiluokkaan. Aktiviteettien buukkaamisessa hintataso on saarella yleisesti sovittu, ruokien ja juomien hinnat sijoittuivat saaren mediaanitasolle.

4.9.8 Myyntibudjettikustannusten siirto tulos- ja rahoitusbudjettiin

Myyntien koko vuoden summa siirretään tulosbudjettiin kohtaan myyntituotot. Rahoitusbudjettiin myyntituotot jakautuvat kuukausikohtaisesti.

4.9.9 Markkinointibudjettikustannusten siirto tulos- ja rahoitusbudjettiin

Markkinointikustannusten koko vuoden yhteissumma siirretään tulosbudjetin kohtaan markkinointikustannukset. Rahoitusbudjettiin yhteissumma jakaantuu kuukausikohtaisesti.

4.9.10 Kiinteiden kustannusten siirto tulos- ja rahoitusbudjettiin

Kiinteät kustannukset siirtyvät kokonaisuudessaan tulosbudjetin kohtaan kiinteät kustannukset. Rahoitusbudjettiin kiinteät kustannukset siirretään kuukausittain jaettuna.

4.10 Logistiikka

Alun rakennustöiden jälkeen logistiikka on vähäistä. Ruokatarviketoimituksia, sekä mahdollisesti asiakkaille tarjottavaa kyyditystä ulkopuolisen toimijan avulla.

4.10.1 Ostot

Alun investoinnit suuri osa ostoista. Jatkuvat tilaukset huomattavasti vähäisempiä ruoka-aine ja kulutustavarapuolen tarvikkeita.

4.10.2 Ostobudjettikustannusten siirto tulos- tai rahoitusbudjettiin

Ostokustannukset siirtyvät tulosbudjettiin vuoden kokonaissummana. Rahoitusbudjettiin ostokustannukset siirtyvät kuukausittaisiksi jaettuna.

4.10.3 Varasto

Varasto pidetään mahdollisimman pienenä. Ruoka-aineita ei tarvitse montaa erilaista pi-laantuvaa artikkelia aamupalalle. Ravintolassa tarvitaan jo useampaa, mutta sielläkin ra-jattu menu, ja nopea kierto. Käyttötavaroissa tilanteen mukaan, jos saa huomattavaa etua tilaamalla isomman satsin kerralla, niin voidaan harkita varastointia, muuten jatkuvat ti-laukset.

4.10.4 Varaston seurannan kirjanpito

Exceliin kirjataan mitä tulee sisään, milloin ja kuinka paljon. Eri artikkelien täsmällinen päivittäinen seuraaminen voi osoittautua hankalaksi, ja aikaa vieväksi. Viikoittainen varas-ton inventaario voisi olla tehokas ja tarkoituksen ajava ratkaisu. Tuoretuotteissa olisi pak-ko silti vähintään havainnoida tilannetta päivä kerrallaan, ja tilata kulutuksen mukaan li-sää.

4.10.5 Kuljetukset

Kuljetuksia saapuisi aamuisin tontilleni, tuoreita hedelmiä voisi myös harkita hakevansa aamiaistarjoiluun itse, jos sillä saavuttaisi huomattavaa taloudellista säästöä päivittäin tapahtuvaan kuljetukseen verrattuna. Todennäköisesti olisi kuitenkin järkevämpää käyttää oma aamuaikansa eri asioiden tekoon, kuin hedelmien hakemiseen.

4.10.6 Kuljetustavat

Lava-autot ja pakettiautot saaren sisäisesti. Sisämaasta auto- ja lossikuljetukset.

4.11 Yrityksen henkilöstö

Toimitusjohtaja	Jesse Rissanen, osakas 1
Rahoittaja/osakas 2	thaimaalainen sijoittaja 1
Ympäristövastaava	paikallinen työntekijä 1, siistimisen ammattilainen
Jantunen	paikallinen työntekijä 2, mahdollisesti osa-aikainen, tekee tarpeen vaatiessa eri työtehtäviä, toimii ympäristövastaavana hänen vapaapäivinänsä tarpeen vaatiessa. (Parhaassa mahdollisessa tapauksessa osaisi paikata myös kaikissa ravintolan töissä, mutta jos ei mahdollista niin ravintolaan oma 4. työntekijä, joka osaa.)

Ravintola

Kokki	paikallinen työntekijä 3, paikallisen ja ulkomaisen keittiön ammattilainen
Baarimestari	Paikallinen työntekijä 4, asiakaspalvelun ja juomasekoitusten mestari (Saa myös myyntikoulutusta allekirjoittaneelta)
Tarjoilija	paikallinen työntekijä 5, asiakaspalvelun tähti, englannin kielen taito korkea

4.11.1 Palkkakustannukset

Hotelli- ja ravintolatyöntekijä tienaa keskimäärin 5490 thaimaan bahtia kuukaudessa, joka vastaa noin 145 euroa kuukaudessa. Niin pieneltä kuin se kuulostaakin, olen tavannut myös monia työntekijöitä joiden kuukausipalkat ovat roimasti alle tuon keskiarvon. (World-salaries 2018.)

Sivukustannukset työnantajalle ovat sosiaali- ja eläkemaksuineen noin 6 % työntekijälle maksettavan palkan päälle. Tämän lisäksi tulevat tietenkin mahdolliset sairaspöissaolot ym. Yllättävät pöissaolot. (Relocation source 2018.)

Näiden perusteella laskin kuukausikohtaisia palkkakustannuksia, hieman keskiarvoa isommilla palkoilla, ja eri määrillä työntekijöitä seuraavat luvut

Taulukko 4. Työntekijöiden palkkakustannukset

Työntekijöiden määrä	kaava	kustannus yht.€/kk
1 työntekijä	$175 \text{ €} \times 1,06$	185,50
2 työntekijää	$175 \text{ €} \times 1,06 \times 2$	371,00
3 työntekijää	$175 \text{ €} \times 1,06 \times 3$	556,50
4 työntekijää	$175 \text{ €} \times 1,06 \times 4$	742,00

4.12 Yritystoiminnan riskit

Yritystoimintaan liittyy monenlaisia riskejä. Alueet Thaimaassa kehittyvät nopeaan tahtiin, ja joka vuosi saapuu uusia kilpailijoita markkinoille. Myös oman yrityksen naapurustoon saattaa yllättäen nousta uusia kilpailijoita. Olemassa olevia paikkoja voidaan alkaa kehittää, tai ne voidaan myydä toiseen omistukseen.

Ilmasto tuo omat riskinsä. Rankkasateet ja myrskyt koettelevat välillä rakennusten kestävyyttä. Yllättäviä korjauskuluja saattaa tulla. Sähköt voivat olla kovan myrskyn jälkeen poikki päiviä, joka tuo omat haasteensa kuvioon. Jopa luonnonkatastrofit, kuten tsunamit ovat mahdollisia, joskin todella harvinaisia. Ilmastoon liittyvä kausittainen vaihtelu vaikuttaa myös turistimääriin, ja kuukausittain on paljon eroja kävijämäärissä, sekä myöskin hinnoissa.

Matkailun suosio ja uudet matkustustottumukset voidaan lukea mahdollisuuksiksi, mutta myös riskeiksi. Thaimaa on ollut suosittu matkakohta jo kymmeniä vuosia, ja kävijämäärät ovat edelleen vuosittaisessa nousussa. Matkailun suosio kasvaa, ja varsinkin länsimaissa sitä on varaa yhä useammalla harrastaa. Uudet kuumat matkakohteet, ja samaan paikkaan kyllästyminen ovat toki Thaimaan kohdalla uhkana.

Liiketoiminnassa riskejä piisaa. Varmuutta asiakkaista ei ole, ennen kuin he ovat varanneet majoituksen. Tämä voi tapahtua kuukausia etukäteen tai vasta samana päivänä, kun majoituksen haluaa aloittaa. Jonain kuukausina varaustilanne voi näyttää pahalta, mutta korjaantua nopeista varauksista. Yksikin huono kokemus ja palaute voi vaarantaa monen ostopäätöksen, ja vaikuttaa tulevaan suosioon. Maan hintataso on jo nyt korkeampi, kuin monessa naapurimaassa. Jos se nousee edelleen, voi se vaikuttaa sekä omiin katteisiin, että asiakkaiden kukkaronnyöreihin.

4.12.1 Riskien hallinta

Omasta saaresta ja sen tapahtumista tulee olla mahdollisimman hyvin perillä. Keskustella paikallisten kanssa, seurata uutisia ja havainnoida ympäristöään. Vaikka kilpailijoita on ja tulee, pitää luottaa omiin vahvuuksiin ja kehittää niitä asiakkaiden voittamiseksi.

Ilmasto on mitä se on, eikä siihen voi vaikuttaa. Sää tiedotuksiinkaan ei voi luottaa, sillä ne näyttävät joka päivälle sateen mahdollisuutta. Kovat myrskyt ovat kuitenkin ennustettavissa, ja näihin tulee varautua asianmukaisesti. Lähtökohtaisesti rakennukset tulee rakentaa säänkestäviksi, ja tarvittaessa vahvistaa kovaa tuulta vastaan. Kausittainen vaihtelu on ennakoitavissa, ja hintatasoa tulee muuttaa kausien vaihdellessa. Myös kulut on hyvä jakaa vuodelle tasaisesti, ja hiljaisemmille kuukausille jättää kassaan puskuria, että heikommastakin kuukaudesta selviää taas uuteen kuumaan kauteen.

Matkailun trendejä tulee seurata tarkasti, ja vastata kysyntään. Uusi hittiharrastus ja siihen sopivat maaperät vetävät tietyn segmentin porukkaa paikalle, kuten surffaus Balille. Myös matkailijoiden ruokatottumuksissa voi tapahtua muutoksia, jos esimerkiksi kasvissyönnin

määrä lisääntyy. Kokonaisuutena on vaikeaa vaikuttaa ”maan maineeseen” ja haluttavuuteen, mutta oman tontin pitää olla aina aallonharjalla.

Ennustettavuutta kerääntyy vuosien saatossa, ja eri kuukausiin osaa varautua. Sopivaa hintatasoa pitää etsiä joka kaudella, ja mieluummin ottaa halvallakin majailijoita, kuin pitää mökkejä tyhjillään. Vaikka joistain yöpymisistä saisikin pienemmän katteen, on se parempi kuin ei mitään. Lisäksi siinä saa aina lisää asiakaskokemuksia, uudelleen kävijöitä ja mahdollisia suosittelijoita. Yleiseen hintatasoon on yhden yrittäjän mahdotonta vaikuttaa. Ei pidä ainakaan alkaa polkea hintoja aivan maahan, tai nostaa niitä roimasti. Kultainen keskitie, ja vertailu samantyyliisiin paikkoihin auttaa.

4.13 Rahoitus

Rahoitus hoituu omilla säästöilläni ja pankkilainalla. Yrityskumppanini tuo myös oman osuutensa pääomaan. Kaikkea ei voi käyttää alkuinvestointeihin, ja mahdollisimman paljon tulee hankkia osamaksuilla ja pidemmillä maksuajoilla. Tietenkin esim. rakennustöiden materiaalit ja palkat joudutaan maksamaan nopeasti, mutta esimerkiksi laitteistoa, ja lainanlyhennystä olisi hyvä saada mahdollisimman pieneen, pakolliseen kuukausierään. Näin muutama heikompi kuukausi alkuun ei kaada vielä koko korttitaloa. Kun liiketoiminta lähtee hyvin liikkeelle, voi näitä summia nostaa harkinnan mukaan.

4.13.1 Rahantarpeen laskenta

Rahantarpeen laskenta riippuu paljon siitä, minkä kokoisen ja millä varustuksella olevan tontin löytää ja saa itselleen, sekä paljonko se maksaa. Tonttien hinnat eri saarilla vaihtelevat paljon, tyhjen rantatonttien hinnan ollessa 30 000 euron ja jopa miljoonan euron väliltä (Paikalliset kiinteistöväylitysyriyten mainokset 2018). Kun ajatuksena on rakennuttaa noin 20 bungalowia, riittää siihen pienempikin tila. Ihan vastakkain mökkejä ei voi silti rakentaa, tai näköalat ja oma rauha kärsivät. Paljon vaikuttaa myös, onko tontilla aikaisempaa rakennustyötä tehtynä vai onko se täysin tyhjä ja sähkötön. Myös se vaikuttaa, onko tontti myytävänä, vai vuokrattavana. Vuokratontilla alkuun pääsisi pienemmälläkin alkupääomalla, tyhjällä omistustontilla rahaa vaadittaisiin alkuun paljon enemmän. Rahan tarve alkuun pääsemiseen on kaikissa tapauksissa vähintään 100 000 euroa.

4.13.2 Myyntibudjetti

Myyntibudjettia lähdin laskemaan seuraavilla tekijöillä:

- Huoneiden lukumäärä 20 kappaletta

- Keskihinta/yö 29 euroa (tämän päälle tulevat hotellivaraussivustojen osuudet, joita ei budjetissa huomioida)
- Vuodessa 365 päivää
- Keskimääräinen hotellien käyttöaste Thaimaassa 63 % (Netherlands embassy in Bangkok 2017.)

Oheisilla luvuilla laskettuna muodostuu vuoden myyntituloiksi yöpymisistä $(20 \cdot 29 \cdot 365 \cdot 0,63)$ 133 371 euroa.

Aamiaismyyntiä arvioin olevan yhden kappaleen joka toista myytyä yötä kohden. Aamiaisen hankintahinta olisi 2,00 euroa ja myyntihinta 3,50 euroa. Vuoden myyntitulo aamiaisista olisi tällöin $(10 \cdot 3,50 \cdot 365 \cdot 0,63)$ 8048,25 euroa.

Uusien skoottereiden ostohinta on paikallisten mainosten mukaan noin 700 euroa. Vuokratulona näistä saa 4-5 euroa vuokrapäivää kohden, yksittäisten päivien ollessa 5 euroa ja pidempien vuokra-aikojen 4 euroa päivää kohden. Hankkisin alkuun 4 skootteria. Hankintahintansa skootteri maksaisi vuokratuloilla takaisin $(700/4,5)$ noin 156 vuokrapäivässä. Huoltojen hinnat eivät ole kovia, vuositasolla muutamia kympejä. Ajossa rikkoutuneet osat veloittaisin asiakkaalta, kuten aikaisemmin mainittu. Skootterit ovat suosittuja kulkuvälineitä saarella, ja arvioisin niiden näin maltillisella määrällä olevan käytössä 60 % vuodesta. Tällöin vuoden vuokratuloiksi neljästä skootterista muodostuisi $(4 \cdot 4,5 \cdot 365 \cdot 0,60)$ 3942 euroa.

Virvokepuolen myynti olisi varmasti maltillista, eikä pullossa olevien juomien katteetkaan päättä huimaa. Iltaravintola aukeaisi vasta myöhemmin, joten jätän sen ensimmäisen vuoden budjetista pois. Virvoikkeiden ostohinnat pyörisivät 0,5- 2,00 euron välillä, mukaan lukien hedelmistä sekoitetut juomat. Myyntikatetta tulisi juomaa kohden noin 25 %. Lasketaan hyvin maltillinen 5 juoman päivämyynti, johon ei lasketa rantabaarin myyntiä. Vuodessa myyntituloa tulisi $(5 \cdot 1,25 \cdot 365)$ 2281,25 euroa.

4.13.3 Tulosbudjetti

Tulosbudjettiin on sovellettu myyntibudjetissa laskettuja hankintahintoja, ja myyntituloja. Lainaa on lyhennetty korkoineen 12 500 euroa. Mahdolliset maan vuokratulot eivät kuulu laskelmaan. Laitteleasingeja/lyhennyksiä on maksettu 12 000 euron verran, ja käyttötavalle sekä vesi-, sähkö- ja huoltokuluille varattu yhteensä 6240 euroa. Skoottereiden hankintahinnat on laskettu kokonaisuudessaan ensimmäisen vuoden vuokratoiminnan muut-

tuviin kustannuksiin, joten seuraavina vuosina toiminta on hyvin paljon kannattavampaa. Kuluihin on myös lisätty 300 euroa rekisteröinti, kypäränosto ja huoltokuluja. Henkilöstökustannukset on laskettu neljällä kokoaikaisella työntekijällä, ja lisätty yhden työntekijän kahden kuukauden palkka poissaolojen varalle. Markkinointikustannuksiin on varattu keskimäärin 500 euroa kuukaudessa. Verotus tämän kokoiselle yritykselle Thaimaassa on noin 20 % (The Revenue Department 2018).

Kokonaisuudessaan tulos näyttää varsin lupaavalta, toki muuttujia on monia. Tontin hinta määritteli paljon lopullista tulosta, ja sellainen pitäisi löytää mahdollisimman hyvään ostovuokraan. Varsinkin alkuun, vuokrasopimuksen teko voisi olla järkevämpi ratkaisu riskien minimoiseksi. Kokonaisuudessaan lainoja/leasing maksuja on maksettu ensimmäisenä vuonna 24 500 euroa. Tuloksen ollessa muiden kuin vuokranmaksun jälkeen 53774,05 euroa, olisi niitä mahdollista maksaa enemmänkin, jos vuokra on kohtuullinen.

Taulukko 5. Tulosbudjetti

Tulosbudjetti	
Myyntituotot	
Yöpyminen	133371
vuokratoiminta	3942
aamiasmyynti	8048,25
virvoikemyynti	2281,25
yhteensä	147642,5
Muuttuvat kustannukset	
aamiatarpeet	-4599
vuokratoiminta	-3100
virvoikemyynti	-1710,94
käyttötarvike	-2640
sähkö, vesi, huolto	-3600
yhteensä	-15649,94
Katetuotto	131992,56
Kiinteät kustannukset	
Henkilöstökustannukset	-9275
Vuokra	x

Markkinointikustannukset	-6000
Laitteleasingit/lyhennykset	-12000
yhteensä	-27275
Käyttökate	104717,56
korot	-2500
Tulos ennen veroja	102217,56
verot	20443,512
Tulos verojen jälkeen	81774,048
Lainan lyhennys	-10000
oma palkka	-18000
Tulos verojen jälkeen	53774,05

4.14 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamiseen tarvitsen luotettavan thaimaalaisen liikekumppanin, joka rahoitaisi sovittun määrän alkupääomasta, eli vähintään puolet. Hän saa omistukseensa 49 %, ja minä laillisen osuuden 49 %, jolloin olisimme tasavertaisia kumppaneita. Jäljelle jäävä 2 % siirtyisi kolmannen thaimaalaisen omistukseen paperilla, mutta oikeasti olisi minun hallussani. Tämä kolmas osapuoli olisi paikallinen ystäväni, ja mahdollisesti myös yrityksen työntekijä. Tällä ratkaisulla en jää päätöksenteossa alakynteen liikekumppaniani vastaan. Ystäväni saisi hyvän työpaikan, ja sopivan korvauksen vuosittain ”omistamistaan” yhtiön osakkeista.

Kun nämä kaksi henkilöä on löytynyt, ja olemme päässeet yhteisymmärrykseen liikekumppanini sijoittamasta pääomasta, hoidamme yrityksen perustamisen liittyvät asiat englanninkielentaitoisen lakimiehen kanssa. Tämä tapahtuisi todennäköisesti maan pääkaupungissa, Bangkokissa. Siihen mennessä kerätyt säästöni investoin yritykseeni, ja otan pankista tarvittavan suuruisen lainan kattamaan oman osani alkuinvestoinneista.

4.15 Projektisuunnitelma ja aikataulu

Alkuperäinen aikataulu ei pitänyt kuin projektin alun osalta. Alkuperäisen projektisuunnitelman mukaan työ olisi valmistunut ennen lokakuuta 2017. Silloin alkanut työharjoittelu vaati myös veronsa, eikä opinnäytetyö edennyt työharjoittelun aikana. Työharjoittelun jälkeen lähdin kolmeksi kuukaudeksi matkustelemaan, ja sieltä keväällä palattuani jatkui taas opinnäytetyöprojekti. Kuvassa 2 näkyy alkuperäinen projektisuunnitelma.

Projektisuunnitelma							
vko 34	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	12-16 ont paja		12-16 myynnin esimiestyö	11-16 suunnitelman teko 11-16 liiketoimintasuunnitelman aloitus	9-13 myynnin juridiikka	ystävän häät	ONT työstö 4-8h
vko 35	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	ONT työstö 8h	ONT työstö 8h	12-16 myynnin esimiestyö 16- kiireiset tehtävät 16- ja tai ONT	ONT työstö 8h	9-13 myynnin juridiikka 13- kurssitehtäviä tai ONT työstö	ystävän synttärät	ONT työstö 4-8h
vko 36	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	Vertaisarviointi 12-16 ONT työstö 8h	ONT työstö 8h	12-16 myynnin esimiestyö 16- kiireiset tehtävät ja / tai ONT	ONT työstö 8h	9-13 myynnin juridiikka	mökille	ONT työstö 4h kurssitehtävien teko
vko 37	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	ONT työstö 8h	ONT työstö 8h	12-16 myynnin esimiestyö 16- kiireiset tehtävät 16- ja/tai ONT	ONT työstö 8h	9-13 myynnin juridiikka ONT työstö 4-6h		ONT työstö 4-8h kurssitehtävien teko
vko 38	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	ONT työstö 8h	ONT työstö 8h	12-16 myynnin esimiestyö 16- jos kiireisiä tehtäviä 16- ONT muiden tehtävien mukaan	ONT työstö 8h	9-13 myynnin juridiikka		kurssitehtävien teko
vko 39	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	12-16 työn läpikäy ONT työstö 8h	ONT työstö 8h	12-16 myynnin esimiestyö 16- kiireiset kurssitehtävät 16- ONT	ONT työstö 8h	9-13 myynnin juridiikka ONT työstö 5h		kurssitehtävien teko
vko 40	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	ONT työstö 8h	ONT työstö 8h	12-16 myynnin esimiestyö 16- kiireiset kurssitehtävät 16- ONT	ONT työstö min. 8h	9-13 myynnin juridiikka ONT työstö valmiiksi x h	ONT työstö valmiiksi	kurssitehtävien teko ONT työstö valmiiksi x H
vko 41	ma	ti	ke	to	pe	la	su
	ONT työstö valmiiksi	12-14 ONT esitys 14-16 Kypsyysnäyte Esityksen palautus moodleen	12-16 myynnin esimiestyö	VIIMEINEN PALAUTUSPÄIVÄ U	9-13 myynnin juridiikka		kurssitehtävien teko
vko 42	ma	ti	ke	to	pe	la	su
			12-16 myynnin esimiestyö		9-13 myynnin juridiikka		kurssitehtävien teko
vko 43							
vko 44	ma						
	työn julkaiseminen ohjaajan hyväksyntä linkki moodleen						

Kuva 2. Projektisuunnitelma

4.16 Aineisto ja sen keruumenetelmät

Tuotokseen keräsin kirjastosta kirjallisuutta yrittäjyydestä. Internetistä löytyvät tietolähteet olivat tärkeässä osassa, varsinkin Thaimaata koskevien asioiden osalta. Eri verkkojulkaisut tarjosivat myös lähdemateriaalia teorian osalta. Yrittäjyystapahtumissa käynti on antanut pohjatietoa yrittäjyydestä, kuin myös Startup- yrittäjien kanssa käydyt keskustelut. Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa referoin jonkin verran omiin kokemuksiini kohdemaasta ja sen majoituspalveluista, eli havainnoin. Myös muiden, samalla alueella matkustaneiden ihmisten kommentit ovat olleet tärkeitä työtä tehdessä. Kohdemaan lainsäädännöstä ja yritystoiminnasta olen hakenut tietoa internetistä.

4.17 Toteutus

Toteutus ei mennyt aikataulun mukaisesti. Työn oli tarkoitus olla valmis jo ennen matkaani tutkimaan kohdemaan potentiaalisia tontteja Jesse's Placelle. Työn toteutus alkoi suunnitelman mukaisesti, mutta jämähti sitten pitkäksi aikaa paikalleen. Uudestaan toteutus jatkui keväällä 2018, jolloin tyhjensin kalenterini muusta, ja laitoin kaikki voima- ja aikavarat opinnäytetyön tekemiseen. Näillä toimenpiteillä työ myös valmistui.

Toteutus alkoi yhteisillä tapaamisilla, ja opinnäytetyön idean muodostamisella. Tämän jälkeen haalin kirjallisuutta ja artikkeleita kasaan myöhempää käyttöä varten. Yhteiset tapaamiset jatkuivat viikoittain, jolloin kävimme työn etenemistä läpi ohjaajien kanssa. Aloitin opinnäytetyön kirjoittamisen liiketoimintasuunnitelmasta, jonka jälkeen tein vuorotellen sekä teoriaosuutta, että toiminnallisen osuuden syventämistä. Johdanto, tiivistelmä ja arviointikappaleet on kirjoitettu viimeiseksi, molempien sisältöosuuksien ollessa valmiita.

5 Pohdinta

Liikeidean toimivuudesta työ ei antanut vielä ihan tarkkaa kuvaa, mutta vei sitä parempaan suuntaan. Liiketoimintasuunnitelma muodostui, vaikka sieltä jonkin verran konkreettisia toimenpiteitä uupuukin. Resursseja syvään toteutettavuusanalyysiin ei valitettavasti löytynyt. Kirjoittajalle itselleen tämä projekti antoi paljon, ja toinen tavoite ”kehittää kirjoittajan yrittäjän tietopalettia” täyttyi hyvin, vaikkei tässä vielä valmis yrittäjä ollakaan. Aina on kehityttävää. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen, ja siihen vaadittavan reitin tutkiminen avasi paljon yrittäjän matkaa. Vaikkei liikeidea ole heti ajankohtainen, oli tämä projekti hyvä ensiaskel mahdolliselle yrittäjän matkalle kohti Jesse’s Placea.

Vaikka budjetit ovat laskettu ilman konseptitestausta ja markkinatutkimusta, on niissä silti totuuden siemen ja faktoihin perustuvia olettamia. Ne ovat myös laskettu osittain alakanttiin, tai alan keskivertolukemiin peilaten. Tulos on silti hyvin positiivinen, ja kasvuvaraa myyntiin jäi paljon. Näistä olen hyvin tyytyväinen.

Kuntosali muodostui projektin edetessä vahvaksi erottautumistekijäksi. Alkuun pienenä lisäpalveluna kaavailtu asia, osoittautuikin tutkimusten jälkeen todella harvinaiseksi asiakasi saarella, ja lähialueilla.

5.1 Kehittämis- ja jatkotutkimusehdotukset

Jatkotutkimusehdotuksiani ovat kattava toteutettavuusanalyysi liikeidealleni, kohdemaan yrityskulttuuriin ja liiketoimintatapoihin syvempi perehtyminen, sekä budjettilaskennan ja kassavirran ennustamisen parantaminen. Myös laaja markkinatutkimus tulisi tehdä ennen yrityksen perustamista, ja saada budjetteihin lasketuille lukemille vielä tarkkuutta ja enemmän todisteita.

5.2 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi

Opinnäytetyöprosessi lähti hyvin käyntiin. Mielenkiintoinen idea toiminnalliseen työhön muodostui melko helposti, ja tuntemukset lähteä työstämään olivat hyvät. Liiketoimintasuunnitelma alkoi täyttyä hyvään malliin hyvistä asioista. Jossain vaiheessa työn etenemistä, vauhti kuitenkin hiipui. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu niin monia eri asioita, että välillä tuntui vain hukkuvan hakutulosten ja uusien välilehtien keskelle. Usko alkoi hiipua omia tietoja ja taitoja kohtaan, ja joka päivä opinnäytetyön avaaminen ja jatkaminen kävivät yhä vaikeammaksi.

Kuitenkin kun työnteon sai taas kunnolla käynnistettyä, alkoi tahtia kiihtyä tasaisesti loppua kohden. Jos tämän saman vauhdin olisi viime syksynä saanut päälle, olisi työ valmistunut varmasti aikataulussa. Flow-tilan löytäminen vei kuitenkin puoli vuotta, mutta parempi myöhään kuin ei milloinkaan. Iso vaikutus oli myös opinnäytetyönohjaajallani, joka pitkäjänteisellä tuella sai rattaat taas pyörimään.

Oman oppimisen kannalta opinnäytetyöprojekti vei paljon eteenpäin. Projektin aikana on tullut luettua jo enemmän yrittäjyyteen liittyvää materiaalia, kuin ennen projektia yhteensä. Liiketoiminnan aloituksen vaiheet ja merkitykset ovat kirkastuneet, alan termistöä ymmärtää todella paljon paremmin sekä pitkät päivätkin ovat tulleet tutuksi työtä kirjoittaessa. Myös suunnitelmien muodostaminen, niiden muokkaaminen tarvittaessa ja niissä pysyminen ovat projektin aikana nostaneet arvoaan kirjoittajan arvoasteikolla. Projekti oli raskas, mutta antoi enemmän kuin otti.

Tiivistettynä opinnäytetyön kirjoittaminen kehitti paljon tiedonhakutaitoa, liiketoimintaymmärrystä, yrittäjän tietoja ja valmiuksia, liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen taitoa sekä kriittistä ajattelua.

Lähteet

Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2013. Yritystoiminnan taitajaksi. Sanoma Pro Oy. Helsinki.

Barringer, B. & Duane Ireland, R. 2010. Entrepreneurship – Successfully launching new ventures. Pearson. The United States.

Berry, T. Bplans 2018. What is a business plan. Luettavissa: <https://articles.bplans.com/what-is-a-business-plan/>. Luettu: 21.5.2018.

Google 2018. Google maps. Etäisyys Krabi ja Koh Lantan välillä. Luettavissa: [https://www.google.com/maps/dir/Krabi+Airport+\(KBV\),+Tambon+Nuea+Khlung,+Amphoe+Nuea+Khlung,+Chang+Wat+Krabi+81130,+Thailand/Koh+Lanta+\(Saladan+Pier\),+Salaa+Dan,+Ko+Lanta+District,+Krabi,+Thailand/@7.8709502,98.9312847,11z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x3051923889933851:0xf0223bd0b5f3ab0!2m2!1d98.9831948!2d8.0992802!1m5!1m1!1s0x304e02e23ed10a23:0xfe546bd0d6a7c5ea!2m2!1d99.041702!2d7.648269](https://www.google.com/maps/dir/Krabi+Airport+(KBV),+Tambon+Nuea+Khlung,+Amphoe+Nuea+Khlung,+Chang+Wat+Krabi+81130,+Thailand/Koh+Lanta+(Saladan+Pier),+Salaa+Dan,+Ko+Lanta+District,+Krabi,+Thailand/@7.8709502,98.9312847,11z/data=!3m1!4b1!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x3051923889933851:0xf0223bd0b5f3ab0!2m2!1d98.9831948!2d8.0992802!1m5!1m1!1s0x304e02e23ed10a23:0xfe546bd0d6a7c5ea!2m2!1d99.041702!2d7.648269). Luettu: 22.9.2017.

Greenwald, T. 2012. Business Model Canvas: A Simple Tool For Designing Innovative Business Models. Forbes. Luettavissa: <https://www.forbes.com/sites/tedgreenwald/2012/01/31/business-model-canvas-a-simple-tool-for-designing-innovative-business-models/#6ca9380516a7>. Luettu: 23.5.2018.

Hotel Marketing 2014. TripAdvisor user survey. Luettavissa: http://hotelmarketing.com/index.php/content/article/hotel_guests_read_6_12_reviews_before_booking_says_tripadvisor_survey. Luettu: 19.5.2018.

Netherlands embassy in Bangkok 2017. Tourism industry in Thailand 2017. Hollanti. Luettavissa: <https://www.rvo.nl/sites/default/files/2017/06/factsheet-toerisme-in-thailand.pdf>. Luettu: 23.5.2018

Reference for business 2018. Feasibility study. Luettavissa: www.referenceforbusiness.com/small/Eq-Inc/Feasibility-Study.html. Luettu: 23.5.2018.

Relocation source 2018. Taxes and benefits for employees in Thailand. Luettavissa: <http://www.relocationsrc.com/rsrscen-media-page-196646>. Luettu: 22.5.2018

SBA 2018. U.S small business administration. Write your business plan. Luettavissa: <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>. Luettu: 21.5.2018.

Siam startup 2018. BOI company in Thailand. Luettavissa: <https://siamstartup.com/boi-company-thailand/>. Luettu: 12.9.2017.

Thai websites 2018. Tourism statistics Thailand 2002-2017. Luettavissa: <http://www.thaiwebsites.com/tourism.asp>. Luettu: 22.5.2018.

The Revenue Department 2018. Income tax guide for foreign company. Luettavissa: www.rd.go.th/publish/20470.0.html. Luettu: 23.5.2018.

Trading Economists 2018. Thailand tourist arrivals. Luettavissa: <https://tradingeconomics.com/thailand/tourist-arrivals>. Luettu: 23.5.2018.

TrashHero 2018. Our programs. Luettavissa: <https://trashhero.org/what-we-do/#bottles-and-bags>. Luettu: 10.9.2017.

World salaries 2018. Luettavissa: <http://www.worldsalaries.org/thailand.shtml>. Luettu: 22.9.2017