

Lea Hyytiäinen

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PERUSTETTAVALLE VALO- JA  
VIDEOKUVAUSYRITYKSELLE

Liiketalouden koulutusohjelma  
2018

# LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PERUSTETTAVALLE VALO- JA VIDEOKUVAUSYRITYKSELLE

Hyytiäinen, Lea  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Joulukuu 2018  
Sivumäärä: 23  
Liitteitä:1

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, valo- ja videokuvaus, toiminimi

---

Työn tarkoituksena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle valo- ja videokuvausyritykselle. Työhön kerättiin aineistoa kirjallisuudesta ja hyödynnettiin verkkosivuja.

Teoria osuudessa käydään läpi yritysmuotoja, kevytyrittäjyys, toiminimi ja osakeyhtiö. Liikeideasta kerrotaan mitä siihen tarvitaan, miten liikeideaa viedään paperille ja miksi liikeidean prosessointi on tärkeää. Liiketoimintasuunnitelmasta kerrotaan yleisesti ja tehdään lopuksi aloittavalle yritykselle suunnitelma.

Tutkimus tehtiin toiminnallisien menetelmin. Kyseessä on case-tutkimus. Toimeksiantajan kanssa käytyjen keskusteluiden pohjalta tutkimusta rajattiin kolmeen yritysmuotoon ja liiketoimintasuunnitelmasta jätettiin pois rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Tuleva yritys perustetaan sivutoimimisena. Empiriaosuudessa kerrotaan perustettavasta yrityksestä ja sen tulevaisuudesta.

# A BUSINESS PLAN FOR A STARTING COMPANY WHICH DOES PHOTOGRAPHY AND FILMING

Hyytiäinen, Lea

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

December 2018

Number of pages:23

Appendices:1

Keywords: business plan, photography, filming, private trader

---

The purpose of this thesis was to write a business plan for a starting company which does photography and filming. The theoretical knowledge-base was gathered from literature and internet.

The theory part consists of company forms, light entrepreneurship, private trader and limited liability company. The information about a business idea consists of what is needed, how it is planned and why the processing is important. The business plan is addressed in general. A business plan is written for a starting business too.

The thesis was made using a practice-based form. By using discussions with the client of the survey, the frame of reference was decided to be about three company forms. The business plan was excluded from financing calculations and profitability calculations. The future company will be established as a side occupation. The experiential part of the survey has information about the company and its future.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	TUTKIMUSONGELMA JA -MENETELMÄT.....	6
3	YRITYSMUODOT.....	7
3.1	Yritysmuodon valinnasta.....	7
3.1.1	Kevytyrittäjäyys.....	7
3.1.2	Toiminimi.....	8
3.1.3	Kommandiittiyhtiö.....	8
3.1.4	Osakeyhtiö.....	9
4	LIIKEIDEA.....	9
4.1	Asiakkaat.....	10
4.2	Tuotteet.....	10
4.3	Yrityskuva.....	11
4.4	Toimintatapa.....	12
4.5	Yrityksen kilpailuvaltit.....	12
5	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	13
6	RISKIT.....	14
7	MARKKINOINTI.....	14
8	RAHOITUS.....	15
9	LAINSÄÄDÄNTÖ.....	16
10	YRITYS XXX.....	17
10.1	SWOT-analyysi.....	18
10.2	SWOT-analyysi yritys xxx.....	18
10.3	Vahvuudet.....	19
10.4	Heikkoudet.....	19
10.5	Mahdollisuudet.....	19
10.6	Uhat.....	20
11	KILPAILIJAT.....	20
12	TULEVAISUUDEN NÄKYMÄÄ.....	21
13	LOPPUTULOKSEN ARVIOINTI.....	22
	LÄHTEET.....	23
	LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä liiketoimintasuunnitelma perustettavalle valo- ja videokuvausyritykselle. Rajasimme yhdessä toimeksiantajan kanssa rahoitus- ja kustannuslaskelmat työn ulkopuolelle. Tuleva yrittäjä aloittaa toimintansa sivutoimisena yrittäjänä. Toimeksiantaja on harrastanut valokuvausta muutamien vuosien ajan.

Valo- ja videokuvausalla toimii paljon itseoppineita kuvaajia, vaikka opiskelumahdollisuuksia on monia. Valokuvaajaksi voi opiskella niin opisto-, ammattikorkea- ja yliopistotasolla. (Opintopolku 2018). Itseoppinut valokuvaaja voi suorittaa tutkintoja myöskin näyttötutkintoina. (Valokuvaajaksi [www-sivut](#) 2018).

Valo- ja videokuvausalalla kilpailu on kovaa, uusia yrittäjiä tulee alalle paljon. Koska työpaikkoja ei ole tarjolla, suurin osa valmistuneista päätyy aloittamaan yritystoiminnan. He toimivat useimmiten freelancerina. (Valokuvaajaksi [www-sivut](#) 2018)

Yksinyrittäjyys painottuu palvelusektorille, erityisesti asiantuntijuuteen. Erityiseen osaamiseen perustuva yrittäjyys on lisääntynyt. Ammatillinen koulutus ei enää riitä vaan useimmilla yrittäjillä on korkeakoulutusta. Työntekijöiden palkkaaminen on iso kynnys yksinyrittäjille, palkkakustannukset ovat suuret ja työn riittävyys aiheuttaa haasteita. Osa yksinyrittäjistä aloittaa yritystoiminnan sivutoimisena, halutaan turvata toimeentulo. Suurin osa yksityisyrittäjästä toimii päätoisena yrittäjänä. Kasvuhaluukkuus on suurin alle 35-vuotiaiden yrittäjien keskuudessa. Yrittäjät haluavat ja heidän on tärkeää verkostoitua. Harva yrittäjä toimii enää nykyisin ilman verkostoa. (Yrittäjät [www-sivut](#) 2018).

## 2 TUTKIMUSONGELMA JA -MENETELMÄT

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää yrityksen perustamiseen liittyviä tehtäviä. Miten lähteä perustamaan yritystä, valita sopiva yritysmuoto, kehittää liikeideaa ja tehdä liiketoimintasuunnitelma. Rajasin rahoituslaskelman ja kannattavuuden analysoinnin tutkimuksen ulkopuolelle. Toimeksiantaja perustaa sivutoimisen yrityksen, joten niitä ei kannata käsitellä tässä vaiheessa. Toki ne on mahdollista lisätä liiketoimintasuunnitelmaan myöhemmässä vaiheessa.

Tutkimus on laadullinen, case-tutkimus. Case-tutkimus on empiirinen tutkimus, jonka avulla selvitän tässä työssä yrityksen perustamista toimeksiantajan lähtökohdista. Tutkimuskohteena on eri yritysmuodoista kerätty tieto ja tiedon perusteella tehdään valinta yritysmuodoista. (Pitkäranta 2018)

Liiketoimintasuunnitelmaa varten keskustelin toimeksiantajan toiveista, tarpeista ja resursseista aloittaa liiketoiminta. Olemme käyneet keskusteluita muutaman viime kuukauden aikana useita kertoja. Case-tutkimus edellyttää aina vuorovaikutusta. (Pitkäranta 2018).

Tulevalla yrittäjällä on palava halu ryhtyä yrittäjäksi. Tällä työllä on tarkoitus auttaa häntä liikeidean kehittämisessä ja tehdä liiketoimintasuunnitelma. Valo- ja videokuvaus on ollut tilaajalla harrastuksena jo muutaman vuoden. Nyt tämän kesän aikana hän sai muutaman keikan ja tästä lähti ajatus, että harrastuksella voisikin ansaita ja työllistyä. Pari keikkaa tuotti hänelle mahdollisuuden hankkia lisää kalustoa ja saada kokemusta mm. editoinnista.

### 3 YRITYSMUODOT

#### 3.1 Yritysmuodon valinnasta

Yritysmuodon valintaan vaikuttaa moni asia, esimerkiksi haluttaanko jakaa vastuusta, paljonko halutaan sijoittaa eli pääomantarve, verotus, perustajien määrä ja toiminnan joustavuus. Muita yritysmuodon valintaa vaikuttavia asioita on, haluttaanko toimintaa laajentaa ja miten halutaan mahdollinen voitto jakaa. Eri yritysmuodot eroavat juuri edellä mainittujen asioiden perusteella. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo.2018. 53).

##### 3.1.1 Kevytyrittäjäyys

Helpoin ja edullisin tapa aloittaa yrittäjäyys tai kokeilla liikeidean kannattavuutta. Yksittäisen työkeikan tekeminen helpottuu. Kevytyrittäjäyysellä tarkoitetaan laskutuspalvelun kautta tapahtuvaa yrittäjämäistä toimintaa. Eli henkilö laskuttaa palvelun kautta tekemänsä työn asiakkaaltaan. Kevytyrittäjäyys ei ole varsinasta yritystoimintaa, mutta antaa mahdollisuuden myydä palveluita ilman paperisotaa, huolta verotuksen ja muiden yrityselämän kiemuroiden miettimistä. Laskutuspalvelun tarjoaja huolehtii verojen ja muiden työntekemiseen liittyvien maksujen maksamisesta. (Uusyrityskeskus [www-sivut](http://www.sivut) 2018).

Laskutuspalvelua tarjoavia yrityksiä on useita, tunnetuin lienee Ukko.fi. Myöskin pankeilla mm. Osuuspankilla on tarjolla kevytyrittäjille palveluita.

### 3.1.2 Toiminimi

Yksinkertaisin tapa aloittaa yrittäjän ura, on perustaa toiminimi. Perustaminen ei vaadi suurta rahallista panostusta. Verohallintoon pitää ilmoittaa, kun aloitat liiketoiminnan, ilmoittaminen on ilmaista. Patentti- ja rekisterihallitukselle on tehtävä ilmoitus, jos sinulla on kiinteä liiketila, palkkaat jonkun muun kuin puolisoasi, lapsesi tai lapsenlapsesi tai harjoitat luvanvaraista liiketoimintaa (esim. elintarvikkeiden myyntiä). Mikäli haluat rekisteröidä toiminimesi, maksaa ilmoitus netissä tehtynä 75 euroa. (Patentti- ja rekisterihallitus [www-sivut](http://www.sivut) 2018).

Toiminimi sopii mikäli, et halua sijoittaa yritykseen rahaa, vaan toimit oman osaamisesi, ammattitaitosi varassa. Voit päättää itsenäisesti mitä teet ja milloin teet, ja olet vastuussa yrityksesi velvoitteista koko omaisuudellasi. Voit nostaa yrityksestä rahaa yksityisottoina, et voi maksaa itsellesi palkkaa. Voit maksaa työntekijöille palkkaa. Kirjanpidosta on huolehdittava lakien ja säädösten mukaan. (Peltola 2015, 69).

### 3.1.3 Kommandiittiyhtiö

Pienten ja keskisuurten yritysten yritysmuodoksi soveltuu kommandiittiyhtiö. Yhtiömiesten osaaminen ja osallistuminen yhtiön toimintaan on merkittävässä osassa yritystoiminnassa. Luottamus vastuullisen yhtiömiesten kesken on tärkeää. (Peltola 2015, 70).

Kommandiittiyhtiöön tarvitaan kahdenlaisia yhtiömiehiä, vastuullisia ja ainakin yksi äänetön yhtiömies. Vastuullinen yhtiömies tekee päätökset ja on niistä vastuussa. Hän myöskin vastaa koko omaisuudellaan yhtiön veloista. Äänetön yhtiömies on sijoittaja, hän voi sijoittaa yhtiöön rahaa tai omaisuutta. Hän saa yhtiöstä korkotuloja sijoittamalleen pääomalle, yhtiöjärjestyksen mukaisesti. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta tehdä päätöksiä tai edustaa yhtiötä. (Peltola 2015, 70).



Kirjanpito on tehtävä kuukausittain. Tilintarkastajaa tarvitaan, ja yksi tilintarkastajan tehtävistä on neuvoa yhtiötä tilikauden aikana. (Peltola 2015, 70).

#### 3.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Perustajana voi olla myöskin toinen yritys, säätiö, kunta tai valtio. osakkeenomistaja ei ole vastuussa yhtiön veloista, vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan. Osakeyhtiön vähimmäispääoma on 2500 euroa, mikäli on kyse yksityisestä osakeyhtiöstä, julkinen osakeyhtiö puolestaan vaatii 80 000 euron osakepääoman. (Peltola 2015, 70).

Asioista päätetään yhtiökokouksessa. osakeyhtiöllä pitää olla tilintarkastajat ja tilinpäätös pitää toimittaa vuosittaan patentti- ja rekisterihallitukselle. (Peltola 2015, 70).

Osakeyhtiön perustamiseen liittyy paljon säännöksiä ja lakeja. Osakeyhtiölaissa säädetään perustamisesta, osakepääomasta, osakepääoman merkitsemisestä ja rekisteröimisestä. (Osakeyhtiölaki 21.72006/624).

## 4 LIIKEIDEA

Liikeidealla yritys kertoo, miten se aikoo toteuttaa toiminta-ajatusta. Liikeidea on tarkempi suunnitelma tulevasta yritystoiminnasta (Osaava yrittäjä www-sivut 2018). Liikeideassa kerrotaan, millaisia asiakkaita tavoitellaan, mitä tuotteita tai palveluita tarjotaan, luodaan yrityksen imago ja selitetään, miten se saadaan aikaan. Samalla kerrotaan, miten yritys toimii ja millä asiakas saadaan ostamaan ko. yrityksen palveluita tai tuotteita (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

#### 4.1 Asiakkaat

Asiakassegmentin valinta on haastavaa, keskitytäänkö pariin asiakasryhmään vai tarjotaanko palveluita kaikille. Aloittavan yrityksen on otettava asiakasryhmää valitessa huomioon resurssit, onko edes mahdollista tavoitella kaikkia mahdollisia asiakkaita vai keskitytäänkö vain pariin asiakasryhmään. Kilpailuetua voi saavuttaa sillä, että keskittyy vain yhteen asiakasryhmään ja tarjoaa sille erinomaista palvelua, erottuu kilpailijoista juuri palvelulla. Valitsemalla muutama asiakasryhmä voidaan luoda palvelut, tuotteet niille sopiviksi ja markkinointi voidaan suunnitella heille. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

Asiakasanalyysin avulla voidaan selvittää potentiaaliset asiakkaat. Yrityksen on tiedettävä asiakkaita ja heidän tarpeistaan. On mietittävä mitä asiakkaat haluavat, minkä asiakkaiden ongelman yritys voisi ratkaista. Milloin asiakas ostaa tuotetta tai tarjottavaa palvelua ja minkä verran he käyttävät rahaa tuotteen tai palvelun hankkimiseen. (Peltola 2015, 86).

#### 4.2 Tuotteet

Tuote ja palvelu on suunniteltava niin, että asiakas tietää tutustuessaan niihin, mitä hän saa. Tuotteet on suunniteltava asiakasryhmän mukaisiksi. Yrityksen tuotepoliittikka määrittää sen millä tavalla asiakkaita lähdetään tavoittelemaan. Tuotteet ja palvelut olisi hyvä suunnitella niin että niitä yhdistelemällä asiakas saa lisäarvoa ja myyntiä on helpompi tehdä. (Hesso 2015, 110).

Tuotevalikoimaa suunniteltaessa on tiedettävä mitä asiakkaat haluavat. Asiakkaiden tarpeet, arvostus ja vaatimukset muodostavat pohjan tuotevalikoimaa mietittäessä. On osattava hinnoitella tuotteet tai palvelut asiakasryhmää kiinnostaviksi. Tuotevalikoimaa ja tuotteiden määrää mietittäessä on otettava huomioon monta seikkaa. Mikäli tuotevalikoima on suppea voi se viedä potentiaalisia asiakkaita. Ja toisaalta jos

tuotteita tai palveluita on paljon, joutuu asiakas valintatilanteessa käyttämään suhteettoman paljon aikaa valinnan tekemiseen. Samoin tuotteiden ja palveluiden sopiminen yhteen, on yksi kriteeri suunniteltaessa tuoteportfoliota. Tällä yritys voi säästää kustannuksissa ja saada parempaa kilpailukykyä. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

### 4.3 Yrityskuva

Mielikuvat ja tunteet ohjaavat asiakkaiden ostokäyttäytymistä. Ulkopuolisille yrityksestä välittyvä kuva, on yrityskuva eli imago. Yritys ei itse voi määritellä yrityskuvaa, mutta se voi vaikuttaa niihin asioihin joista se muodostuu. Yritykset pyrkivät välittämään mielikuvia edistääkseen liiketoimintaansa. Yrityskuvan merkitys on suuri, asiakkaat haluavat asioida luotettavan ja mahdollisesti tunnetun yrityksen kanssa. Positiivisella yrityskuvalla on mahdollista myöskin saavuttaa kilpailuetua ja parempaa tuottoa. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

Yrityskuvan luomisen voi aloittaa vaikkapa nimestä, nimen pitäisi kuvastaa sitä mitä yritys tekee. Asiakasryhmän odotukset on otettava huomioon, haluaako asiakkaat edullista tai nopeaa palvelua. Yrityskuvaa luodaan viestinnällä, tuotteilla, henkilöstöllä ja yrityksen toimintapuitteilla. Yrityksen nimi on ensimmäinen, jolla luodaan yrityskuvaa. Suunniteltaessa yrityksen logoa ja nettisivuja pitää miettiä millainen yrityskuva halutaan luoda. Jopa värit logossa viestivät yrityskuvaa, vihreä kertoo luonnosta ja ekologisuudesta. Arvokasta yrityskuvaa tavoittelevat yritykset käyttävät usein voimakaita värejä, mustaa tai tummansinistä. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

Hintatasolla ja yrityksen toimitiloillakin on vaikutusta yrityskuvaan. Siis jos yritys hinnoittelee tuotteet tai palvelut edulliseen hintatasoon vaikuttaa se yrityskuvaan. Toimitilojen sijaillla on myöskin merkitystä, samoin henkilökunnan vaatetuksella voidaan yrityskuvaa muokata. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

#### 4.4 Toimintatapa

Liikeideassa määritellään myöskin se, miten yritystoimintaa käytännössä toteutetaan. Toimintatavassa kerrotaan yrityksen voimavaroista, työkaluista ja kalustosta sekä toiminnan organisoinnista. Voimavaroihin kuuluvat fyysiset ja henkiset voimavarat. Fyysisiä ovat sijainti, toimitilat ja koneet, kalusto ja työvälineet. Henkiset voimavarat pitävät sisällään henkilöstön, osaamisen ja henkilöstön motivaation. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

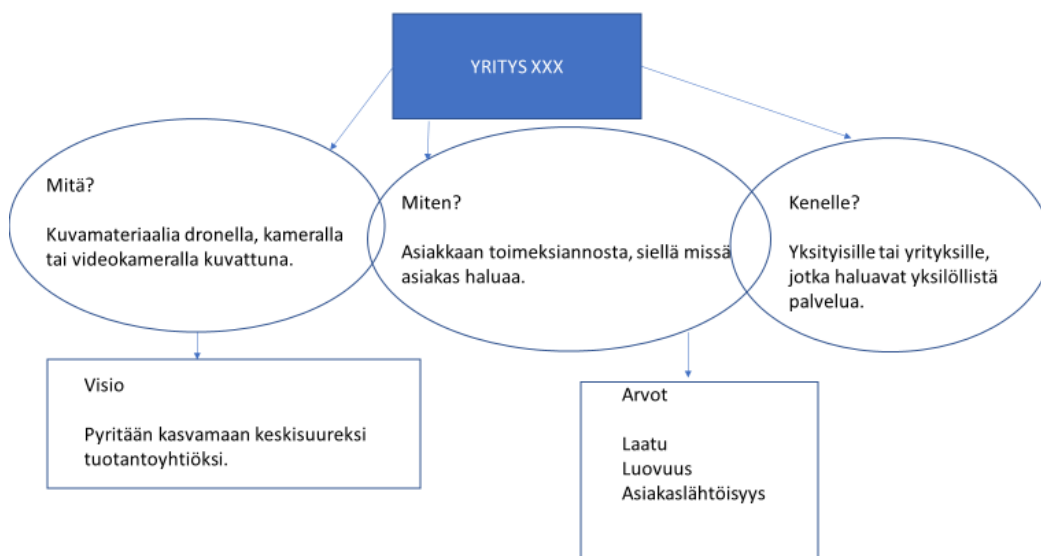
Toiminnan organisoinnissa päätetään, miten hoidetaan yrityksen koko toiminta, alkaen hankinnoista, tuotannosta ja tukitoimista päätyen myyntiin ja jakeluun. Hankinnat pitävät sisällään mm. materiaalit joilla tuote tai palvelu tuotetaan. Tuotanto nimensä mukaisesti kertoo, miten tuotetta tai palvelua on tarkoitus saada aikaan. Siihen sisältyy myöskin työjako ja työtehtävien organisointi. Tukitoimet pitävät sisällään mm. kirjanpidon hoitamisen ja mahdolliset tuotteen huollot. Myynnin ja jakelun suunnitelma pitää sisällään myynnin toimenpiteet ja tuotteiden kuljetuksen asiakkaille. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

#### 4.5 Yrityksen kilpailuvaltit

Jotta yritys menestyy, on sen oltava asiakkailleen houkutteleva vaihtoehto. Kilpailuvalttien on oltava kohderyhmän arvostamia. Laatu, hinta tai palvelu ovat esimerkkejä kilpailuvalteista. Kun kilpailuvaltit on määritelty voi myöskin myynti hyödyntää niitä työssään. (Alikoski ym.2018, 67).

Kilpailukeinoilla, tuote ja sen ominaisuudet, hinta, saatavuus ja viestintä, voidaan vaikuttaa asiakkaiden ostokäyttäytymiseen. Palvelu, osaava henkilöstö ja yrittäjän verkostot ovat myöskin kilpailukeinoja. (Alikoski ym.2018, 67).

Alla oleva kuvio kertoo yhden tavan kehittää liikeideaa. Kuvion avulla on helpompaa hahmottaa liikeideaa ja mitä kaikkea siihen kuuluu. (Kuvio 1. Liikeidea.)



Kuvio 1. Liikeidea.

## 5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen käsikirja, sisältäen kaiken liiketoiminnan toteuttamiseen tarvittavan tiedon. Se auttaa rahoituksen hakemisessa tai jos halutaan hankkia uusia liikekumppaneita. Liiketoimintasuunnitelma toimii myös myynnin ja markkinoinnin työkaluna. Suunnitelmassa kerrotaan osaamisesta, resursseista, kilpailijoista ja tulevaisuuden suunnitelmista. Rahoituslaskelma tarvitaan, mikäli haetaan yritykselle rahoitusta tai sijoittajaa. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää antamalla kokonaiskäsityksen suunnitellusta liiketoiminnasta ja sen osa-alueista. Kannattavuus- ja rahoituslaskelmat kertovat yrittäjäksi aikovalle onko aiottu liiketoiminta kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessään yrittäjäksi aikova joutuu miettimään omia vahvuuksiaan ja heik-

kouksiaan. Näin tehdessään hän voi varautua tulevaisuuteen ja kehittää heikkouksistaan vahvuuksia prosessin edetessä. (Osaava yrittäjä www-sivut 2018).

## 6 RISKIT

Yrittämiseen liittyy paljon uhkia ja riskitekijöitä, näitä kutsutaan riskeiksi. Yrityksen riskit voidaan jakaa liikeriskiin ja vahinkoriskiin. Liikeriski sisältää tappion mahdollisuuden eikä niiden varalta voi ottaa vakuutusta. Liikeriski voi syntyä asiakkaan maksuvaikeuksien takia. Vahinkoriskit voivat liittyä mm. henkilöihin, tuotteisiin ja kalustoon. Näihin voi varautua ottamalla vakuutuksen. (Alikoski ym.2018,141)

Riskejä voidaan hallita. Keinoja riskien hallintaan on välttäminen, poistaminen, ehkäisy, kantaminen ja siirtäminen. On tärkeää tunnistaa riskit ja hallinta niitä. Riskien tunnistamiseen ja hallintaan on olemassa useita työkaluja. (Suomen Riskienhallintayhdistys www-sivut 2018)

## 7 MARKKINOINTI

Markkinointi on tapa toteuttaa yrityksen liikeideaa ja saada aikaa kannattavaa liiketoimintaa. Markkinoinnin tehtävä on yrityksen tuotteiden tunnetuksi tekeminen, yrityksen imagon luominen ja vahvistaminen, asiakkaiden tarpeiden tyydyttäminen ja pysyvien asiakassuhteiden luominen. (Alikoski ym. 2018, 64).

Yrityksen kannatta segmentoida, jakaa asiakkaat tiettyjen kriteerien mukaan ryhmiin, jotta markkinointi voidaan kohdentaa tietyille asiakasryhmälle. Kriteereinä voidaan

käyttää mm. ikää, sukupuolta tai vaikkapa ostokäyttäytymistä. (Alikoski ym.2018, 65).

Markkinointisuunnitelman tekeminen on tärkeää. Suunnitelman tulisi sisältää mm. yrityksen logo, verkkosivut ja hinnasto. (Alikoski ym.2018, 78).

## 8 RAHOITUS

Yrityksen alkupääomatarve voi olla iso tai pieni yritysmuodosta ja toiminnasta riippuen. Tulorahoitus on paras rahoitusmuoto yritykselle. Tuloilla pystytään rahoittamaan yrityksen toiminta, eli tulot ovat suuremmat kuin menot. Se, että yritys pystyisi aloittamaan heti tulorahoituksella, on harvinaista. Usein on hankittava työvälineitä, markkinoitava tai vuokrattava tila. (Järvinen 2017,165).

Avustus, julkiselta rahoittajalta esim. TE-keskukselta, on toiseksi paras rahoitusmuoto. Avustuksia ei tarvitse maksaa takaisin. Nämä avustukset ovat työllisyys- ja elinkeinopoliittisia, niillä pyritään vaikuttamaan työllisyyteen ja työllistymiseen. Yrittäjä voi saada starttirahaa TE-toimistolta. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjän taloudelliseen turvaamiseen yrittäjyyden alussa. Starttirahaa voi saada maksimissaan 12 kk ja se on työmarkkinatuen suuruinen (32,40 €/pv vuonna 2018). (Järvinen 2017, 166).

Pääomasijoitus on kolmas mahdollinen rahoitusmuoto. Yrittäjä tai joku muu sijoittaa yritykseen pääomaa. Aloittavaan yritykseen sijoittaminen on riski, on olemassa jopa 50% riski menettää sijoitus. Sijoittajat hakevat tuottoa sijoitukselleen, joko osingon tai osakkeiden tai yrityksen arvonnousun kautta. (Järvinen 2017, 169).

Laina on kallein rahoitusmuoto yritykselle. Yritys maksaa lainapääoman ja korot, eli kustannukset voivat olla suuret. Lainaa voidaan hake yrittäjän omasta pankista, Finnveralta tai Teksiltä. Lainojen vertailu on hankalaa, mutta vertailu maksaa niihin kulutetun ajan takaisin paremmilla ehdoilla saadun lainan muodossa. (Järvinen 2017, 72)

## 9 LAINSÄÄDÄNTÖ

Tekijänoikeuslaki määrittelee kuvien ja jaettujen materiaalien omistusoikeudet. Laissa määritellään myöskin, miten, mitä ja kuka saa jakaa vaikkapa kuvia. Lain tarkoituksena on suojata luovan työn tekijän oikeuksia työnsä tuloksiin. (Laki tekijänoikeuksista 8.7.1961/404 muutoksineen).

Tekijänoikeudet jaetaan moraalisiin ja taloudellisiin oikeuksiin. Moraaliset oikeudet ovat pääsääntöisesti luovuttamattomia, ne liittyvät tekijän persoonaan ja teoksen omaperäisyyden kunnioittamiseen (plagiointi). Taloudelliset oikeudet puolestaan antavat teoksen omistajalle oikeuden myydä ja valmistaa teoksesta kopioita. (Valokuvaajaksi [www-sivut](http://www-sivut) 2018)

Dronella kuvaamiseen ei ole olemassa tarkkaa lainsäädäntöä. Laissa säädetään yksityisyyden suojasta, tämä pitäisi jokaisen dronekuvaajan muistaa. Eli rikoslain mukaan toisen henkilön kuvaaminen tai katselu teknisellä laitteella on kotirauhan suojaamassa paikassa salakatselua. Dronekuvaamisen ja muiden kameroiden yleistymisen on aiheuttanut yleistä keskustelua niin käyttämisen ohjaamisesta lain tai säädösten avulla. (Kivelä, M 2017).



## 10 YRITYS XXX

Tulevan yrittäjän kanssa käytyjen keskusteluiden perusteella kehitelimme liikeideaa. Kartoitimme jo olemassa olevan kaluston, kamerat ja linssit sekä gimbalin. Teimme hankita suunnitelman, miten ja milloin hänen on hankittava uusia välineitä. Kävimme läpi markkinointia ja rahoitusta. Kartoitimme riskejä liiketoiminnalle mm. SWOT-analyysin avulla, siitä jäljempänä lisää. Yrityksellä on jo nimi. Tuotteita ja palveluita hiotaan vielä ennen kuin yritys aloittaa toimintansa.

Yritysmuodoksi valikoitui toiminimi. Se on toimialan, liikeidean ja toiminnan laajuuden huomioon ottaen tulevalle yrittäjälle edullisin ja helpoin tapa aloittaa liiketoiminta. Toiminnan aloittaminen ei vaadi suurta pääomaa ja hän voi tehdä liiketoimintaa oman jaksamisen ja ajankäytön mukaisesti. Kysynnän mahdollisesti kasvaessa hän voi palkata työntekijöitä tai käyttää alihankkijoita. Toiminnan kasvaessa hän voi helposti muuttaa yritysmuotoa.

Kesällä tehtyjen kuvauskeikkojen perusteella tuleva yrittäjä keskittyy mainosvideoiden kuvaamiseen pienille yrityksille. Tässä tuntuisi olevan sopiva markkinarako perustettavalle yritykselle. Hän panostaa laatuun, kilpailee hinnalla ja ketteryydellä. Toki hän on valmis myöskin kuvaamaan muita asiakkaiden tarpeiden mukaisia videoita tai valokuvia.

Perustettava yritys markkinoi itseään ns. puskaradion kautta. Eli yrittäjä kertoo palveluistaan mm. somessa. Verkkosivut ovat suunnitelmissa ja instagramissa on esillä hänen kuvaamiaan videoita ja kuvia. Facebookissa on myöskin julkaistu kuvia ja videoita, laajan kaveripiirin nähtäville.

Perutettava yritys voisi muodostaa palveluistaan ja tuotteistaan vaikkapa seuraavan kokonaisuuden; mainosvideo ja stillkuvia tuotteista tai pelkkä video tai kuvia. Näistä voisi muodostaa kokonaispaketteja ja hinnoitella ne käytettävän ajan tai kuvien mää-

rän perusteella. Hinnaston tekeminen on tulevan yrittäjän ”to do-listalla”. Hinnoitteleluun tulee vaikuttamaan yritystoiminnan kulut, pakolliset vakuutukset ja verot.

### 10.1 SWOT-analyysi

Swot-analyysin avulla kartoitetaan yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Analyysin avulla voidaan tehdä toimenpidesuunnitelma, millä tavalla käännetään heikkoudet vahvuuksiksi ja yritetään minimoida uhat. (Åkerberg 2018,62).

### 10.2 SWOT-analyysi yritys xxx

Alla olevassa kuvassa on nyt perustettavan yrityksen SWOT-analyysi. Olemme yhdessä tulevan yrittäjän kanssa tehneet analyysin.

SWOT-analyysi Yritys XXX	
Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiakaskunta</li> <li>• Tuotteet</li> <li>• Tahto yrittää</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resurssit</li> <li>• Koulutuksen puute</li> <li>• Tunnettavuus</li> </ul>
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkostojen olemassaolo</li> <li>• Hyödyntää someosaamista</li> <li>• Markkinat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ajankäyttö</li> <li>• Tekniikka ja digitalisaatio</li> <li>• Kilpailu</li> </ul>

Kuva 2. SWOT-analyysi yritys XXX.

### 10.3 Vahvuudet

Asiakaskunnaan laajuus, siis niin yksityiset kuin yrityksetkin tuovat yrittäjälle suuremmat mahdollisuudet kasvaa.

Työelämästä kautta löytyy mahdollisia asiakkaita. Palava into kuvata ja jakaa tuotoksia on vahvuus ja siitä tuleva yrittäjä hyötyy. Dronekuvaus on uutta ja hän on hankkinut siitä kokemusta. Siihen keskittymällä on mahdollista saada uusia asiakkaita, ja laajentaa tuotevalikoimaa.

### 10.4 Heikkoudet

Tulevalla yrittäjällä ei ole koulusta alalle, joten hän joutuvat kokeilemaan ja hakemaan tarvittavan ammattitaidon. Kouluttautumisen voisi hoitaa vaikka kursseilla, oman työn ohessa.

Ajankäyttö on suurin heikkous. Yrittäjällä on aikaa työskennellä vain iltaisin ja viikonloppuisin, riittääkö aika ja jaksavatko hän. Tekniikan kehittyminen ja digitalisaatio muodostavat myöskin uhan liiketoiminnalle ja sen kehittämislle. Kalusto vanhenee nopeasti ja uusia laitteita on hankittava parin vuoden välein.

Heikkouksiin laskisin myös tunnettavuuden. Imagon luominen vie aikaa ja siihen on panostettava. Uusi yrittäjä tarvitsee aikaa ja asiakkaita luodakseen yrityksestään mielikuvia.

### 10.5 Mahdollisuudet

Tulevalla yrittäjällä on vahva verkosto, hänen nykyinen työnantajansa on jo tilannut häneltä videoita. Tuttavapiirissä on muitakin yrityksiä, joita tulevan yrittäjän palvelut kiinnostavat.

Somen kautta on mahdollista saada lisää asiakkaita ja luoda imagoa kuvaajana. Some markkinointikanavana on suuri mahdollisuus, voi tavoittaa suuren määrän potentiaalisia asiakkaita yhdellä kertaa. Yksi kuva kertoo enemmän kuin tuhat sanaa.

Markkinat yrityksen tuotteille ovat kasvavat, monet yritykset käyttävät somea markkinointikanavana. Dronekuvaus kasvattaa suosiotaan myös kuluttaja-asiakkaiden keskuudessa.

## 10.6 Uhat

Ajankäyttö on varmasti suurin uhka aloitettavalle yritystoiminnalle. Tuleva yrittäjä aloittaa yritystoiminnan sivutoimisena, eli aikaa hänellä on vain illat ja viikonloput. Jaksaminen ja jaksamisesta huolehtiminen on myöskin yksi uhkatekijöistä.

Välineiden kehittyminen ja niiden tekniikan vanhentuminen muodostaa uhkatekijän. Uusia ohjelmistoja videoiden ja valokuvien muokkaamiseen tulee markkinoille kiihvasta tahtia, missä kohtaa on investoitava uusiin tuotteisiin, jotta voi tarjota asiakkaille riittävän laadukkaita tuotteita.

Digitalisaatio itsessään muodostaa suuren uhkatekijän suhteessa tekijänoikeuksiin ja tuotteiden omistamiseen. Verkkoon ladattu tuote tai palvelu on helposti ladattavissa ja uudelleen käytettävissä, valitettavasti lainsäädäntö ja valvonta ei pysy digitalisaation kehityksen mukana.

## 11 KILPAILIJAT

Yritys perustetaan Turkuun. Tarkoitus on työskennellä koko Varsinais-Suomen alueella. Kilpailu on kovaa, alueella on useita valo- ja videokuvausyrityksiä.

Yksi kilpailija Turun seudulla on yritys Lense Productions. Yritys tarjoaa valo- ja videokuvausta sekä graafista suunnittelua. Heillä on asiakkaina yrityksiä ja medioita ympäri Suomen, mm. Nelonen ja If vahinkovakuutusyhtiö. (Lense Productions www-sivut 2018) Heidän tuotevalikoimansa on laaja, ehkäpä pienempi tuotevalikoima riittää nyt perustettavalle yritykselle.

Rabbit Visuals Oy toimii myöskin Turun seudulla. He ovat erikoistuneet hääkuvauksiin ja tuotevalikoimasta löytyy myöskin videointeja. He tekevät myöskin editointeja. Asiakkaina yksityisiä ja yrityksiä. (Rabbit Visuals www-sivut 2018).

## 12 TULEVAISUUDEN NÄKYMIÄ

Yrittäjän visio on kasvaa keskisuureksi tuotantoyhtiöksi. Tämä voi toteutua aloittamalla toiminta pienimuotoisesti ja toiminnan kasvaessa hankkia lisää kalustoa ja palkata yritykseen ammattitaitoisia työntekijöitä. Matkalla tavoitteeseen on monta portasta, näiden kipuamiseen auttaa palava into valokuvausta kohtaan. Kalustoa ja liiketilan hankkimista on mietittävä, kunhan liiketoiminta saadaan käyntiin.

Kumppanin hankkiminen mukaan yritystoimintaan on myöskin tulevan yrittäjän mielessä. Kuvauskeikoilla tarvitaan usein käsipareja enemmän kuin yksi. Toinen asia mihin tulevan yrittäjän on panostettava, on hankkia koulutusta valo- ja videokuvauksesta. Opiskelun hän voisi suorittaa oman työn ohessa, näin hän turvaisi toimeentulonsa. Myöskin yrittäjyyskursseista olisi tulevalle yrittäjälle hyötyä. Kirjanpito-osaamiseen hän saa apua perheeltään, ehkä yrityksestä voisi tulla tulevaisuudessa perheyrittys.

Tuleva yrittäjä tekee tällä hetkellä 15 videon sarjaa keski-suurelle yritykselle. Hän suunnittelee, kuvaa ja editoi videot yhdessä työntilaajan kanssa. Into tehdä kuvauksia ja saada näin aikaan kannattavaa liiketoimintaa elää vahvana.

### 13 LOPPUTULOKSEN ARVIOINTI

Työn tarkoituksena oli selvittää mikä on liikeidea ja mistä se muodostuu sekä liiketoimintasuunnitelman tekeminen. Nämä tavoitteet saavutettiin, yritysmuoto valittiin ja liikeideaa selvennettiin. Liiketoimintasuunnitelma tehtiin ja sen perusteella yritys aloittaa toimintansa ensi vuonna. Liiketoimintasuunnitelmasta tehtiin kevyt versio, sitä täydennetään kilpailijoiden ja kaluston osalta myöhemmin. Tulevalle yrittäjälle oli tärkeää saada runko liiketoimintasuunnitelmalle. Hän päivittää sitä jatkossa mm. hinnasto ja rahoituslaskelma on tarkoitus liittää suunnitelmaan.

Käytin tutkimuksessa lähteinä paljon verkkosivuja. Halusin löytää ja hyödyntää mahdollisimman tuoretta tietoa yrityksen perustamisesta. Lähteinä käyttämäni teokset olivat myöskin mahdollisimman uusia, painovuosi vähintään 2015.

Toimeksiantajan äitinä sain työn avulla selvennettyä lapselleni mitä kaikkea yrityksen perustamiseen liittyy. Liikeidean kehittäminen yhdessä keskustellen oli antoisaa. Olemme keskustelleet paljon yrittäjyydestä ja siitä mitä se vaatii. Olemme saaneet käytännön vinkkejä ja ohjeita lähipiiristä, toimeksiantajan isä ja isoisä ovat toimineet yrittäjinä.

Sain hyödyntää kaikkea oppimaani, opiskeluni kestivät kaksi vuotta. Pieni kiire tässä loppuvaiheessa, aiheen valinnan vaikeus ja se, että suuntautumiseni oli esimiestyö ja organisaation kehittäminen, aiheuttivat työn tekemiselle haasteita. Markkinoinnista ja riskienhallinnasta opittua on myöskin mukana työssä.

Uskon voivani auttaa tulevaa yrittäjää myöskin jatkossa. Ehkäpä tästä yrityksestä todellakin tulee perheyritys.

## LÄHTEET

Alikoski, Hakonen & Viitasalo.2018. Yritystoiminnan taitajaksi: Sanoma Pro

Hesso,J. 2015.Hyvä liiketoimintasuunnitelma: Kauppakamari

Järvinen, K. 2017. Yritä erehdy onnistu: Otava

Kivelä, M.2017. Viitattu 18.11.18. Taajamassa ei saa kuvata yli tontinrajan ilman lupaa - ei myöskään ilmasta käsin. <https://www.ess.fi/uutiset/kotimaa/art2385676>

Lense Productions Oy. www-sivut. 2018. Viitattu 28.11.2018, <https://lenseproductions.com>

Onnistu yrittäjänä www-sivut, Liiketoimintasuunnitelma-ohje, viitattu 25.11.2018, <https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma-ohje>

Opintopolku www-sivut 2018. Viitattu 8.12.2018. ammatillinen-koulutus/mita-  
amatillisessa-voi-opiskella/humanistiset-ja-taidealat-seka-taideteollisuusalat-  
amatillisessa-koulutuksessa/. Viitattu 8.12.2018.[www.opintopolku.fi](http://www.opintopolku.fi)

Osaava Yrittäjä, www-sivut. 2018. Viitattu 24.11.2018, <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yritysjatuksesta-liikeidea>

Peltola, L. Liikeideasta liikkeelle. 2018. Edita Publishing Oy.

Pitkäranta, A.2009. Viitattu 1.12.2018. Laadullisen tutkimuksen työkirja. [https://moodle3.samk.fi/pluginfile.php/12283/mod\\_resource/content/1/kvali/Laadullisen\\_tutkimuksen\\_tyoeikirja\\_2009.pdf](https://moodle3.samk.fi/pluginfile.php/12283/mod_resource/content/1/kvali/Laadullisen_tutkimuksen_tyoeikirja_2009.pdf)

Rabbit Visuals Oy. www-sivut. 2018. Viitattu 28.11.2018. <http://www.rabbitfilms.com/>

Suomen Riskienhallintayhdistys www-sivut.2018. Riskien hallintaprosessi. Viitattu 8.12.2018. <https://www.pk-rh.fi/riskienhallintaprosessi.html>

Valokuvaajaksi.fi, www-sivut, viitattu 30.11.

Yrittäjät www-sivut. 2018. Viitattu 10.11.2018. <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tutkimukset/yksinyrittajakyselyt/yksinyrittajakysely-2016-546816>

Åkerberg, P. Budjetointi 2020- luvulla.2018. Helsinki Alma Talent

## LIITTEET

Liiketoimintasuunnitelma salainen