

Hevostallin yritystoiminnan suunnittelu

Valpuri Nyyssönen

Opinnäytetyö

Huhtikuu 2019

Luonnonvara- ja ympäristöala

Agrologi (AMK), maaseutuelinkeinojen tutkinto-ohjelma

Tekijä(t) Nyyssönen, Valpuri	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä Huhtikuu 2019
	Sivumäärä 19+8	Julkaisun kieli Suomi
		Verkojulkaisulupa myönnetty: x
Työn nimi Hevostallin yritystoiminnan suunnittelu		
Tutkinto-ohjelma Maaseutuelinkeinojen tutkinto- ohjelma		
Työn ohjaaja(t) Auer, Jaana		
Toimeksiantaja(t)		
Tiivistelmä <p>Tämän opinnäytetyön aihe oli yritystoiminnan suunnittelu hevostallille. Aihe rajautui ratsuhevosiin ja niihin liitettäviin hevospalveluihin.</p> <p>Tämän tapaustutkimuksen tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma ratsuhevostallille, joka tarjoaa korkealaatuisia hevosenhoitopalveluja Keski-Suomessa. Tavoitteena oli mahdollisesti käyttää liiketoimintasuunnitelmaa tulevaisuudessa, siksi siitä tuli saada toimiva ja taloudellisesti kannattava. Idea opinnäytetyöhön pohjautui opiskelijan omaan harrastukseen ja kiinnostuksen kohteeseen.</p> <p>Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista tutkimusta ja se on samalla tapaustutkimus. Tutkimusaineisto on kerätty tutkimalla aihekirjallisuutta sekä tutustumalla erilaisiin internetlähteisiin. Informaatio pohjautuu myös tutkijan omaan tietoon ja kokemukseen aiheesta.</p> <p>Työ aloitettiin luomalla ensin tietopohja, joka käsittelee liiketoimintasuunnitelman tekemistä ja sitä, mitä se pitää sisällään. Opinnäytetyö avaa joitakin hevospalvelujen sekä niihin liittyvän liiketoiminnan käsitteitä ja käsittelee jonkin verran myös hevostalouden tilannetta.</p> <p>Opinnäytetyön liitteenä on mahdollista tulevaa käyttöä varten tehty liiketoimintasuunnitelma. Liitteen lopussa on kannattavuuslaskelma ja rahoitussuunnitelma.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelmassa on esitelty liikeidea ja yrityksen tavoitteet. Se sisältää myös asiakaskartoituksen, sekä listaa mahdollisia yrityksen kilpailijoita. Suunnitelmassa on kerrottu yrityksen palveluista ja siitä, kuinka niitä markkinoidaan. Suunnitelma sisältää hinnaston. Liiketoimintasuunnitelman lopussa on SWOT-analyysi, jossa käsitellään yrityksen vahvuudet ja heikkoudet, uhat, sekä mahdollisuudet.</p> <p>Kannattavuuslaskelmat on laskettu niin, että yritys toimisi vuokratiloissa. Se asettaa omat haasteensa yrityksen kasvamiselle ja kehittämiseksi. Yritystoiminta hevosalalla on vaativaa, se on myös elämäntapa, jos sen tien valitsee.</p>		

Avainsanat ([asiasanat](#))

Liiketoimintasuunnitelma, esteratsastus, ratsuhevostalli, palvelut

Muut tiedot ([salassa pidettävät liitteet](#))

Author(s) Nyyssönen, Valpuri	Type of publication Bachelor's thesis	Date April 2019 Language of publication: Finnish
	Number of pages 19+8	Permission for web publication: x
Title of publication Business plan for the stable		
Degree programme Bachelor of Natural Resources, Agricultural and Rural Industries		
Supervisor(s) Auer, Jaana		
Assigned by		
Description <p>The purpose of this study is to prepare a business plan for a horse stable business. The subject is limited to riding horses and related horse services.</p> <p>The objective of this case study is to develop a business plan for a horseback riding stable that provides high- quality equine care services in Central Finland. Since the goal is to use this business plan in the future, it should be functional and economically profitable. The idea for the thesis is based on student's own hobby and interest.</p> <p>The method used in this study was qualitative and it is a case study. The research material has been collected by studying subject literature and exploring various internet sources. The information is also based on the author's own knowledge and experience on the subject.</p> <p>The work was started by first creating a knowledge base that deals with making a business plan and what it contains. The thesis explains some concepts of horse services and related business and also addresses the situation in the equine economy.</p> <p>Attached is the business plan which is developed for possible use in the future. At the end of the attachment, you can find the profitability calculation and the financial plan.</p> <p>The business plan presents the business idea and the business goals. It also includes customer mapping and lists possible competitors of the company. The business plan describes the services of the company and how they are marketed. Prices are also included. At the end of the business plan, there is a swot analysis that addresses the strengths, weaknesses, threats, and opportunities of the company.</p> <p>The profitability calculation has been calculated so that the company operates in leased premises. However, it challenges the growth and the development of the company. Entrepreneurship in the equine sector is demanding; it is also a way of life if you choose it.</p>		
Keywords/tags (subjects) Business plan showjumping riding stable services		

Miscellaneous ([Confidential information](#))

Sisältö

1	Johdanto	3
2	Tutkimusasetelma	4
	2.1 Tavoitteet	4
	2.2 Tutkimusmenetelmät	5
	2.3 Aineiston hankinta	5
3	Tietoperusta	6
	3.1 Opinnäytetyön keskeisten käsitteiden määrittely	6
	3.2 Hevostalouden palvelut	7
	3.2.1 Markkinat ja kilpailutilanne	7
	3.2.2 Harrastajasta ammattilaiseksi	8
	3.2.3 Toimeentulo ulkopuolelta	10
4	Liiketoimintasuunnitelma	10
	4.1 Yrityksen nimen ja itse yrittäjän esittely	11
	4.2 Liikeidea	11
	4.3 Sijainti	12
	4.4 Palvelut ja tuotteet	12
	4.5 Markkinat ja kilpailijat	13
	4.6 Visio	13
	4.7 Rahoitus	13
	4.7.1 Kannattavuus	14
	4.8 Swot- analyysi	15

5	Liiketoimintasuunnitelman tekeminen	15
6	Pohdinta.....	17
	Lähteet	20
	Liite 1.....	24
	Liiketoimintasuunnitelma ratsuhevostallille	24

1 Johdanto

Hevosharrastajien määrä on koko ajan kasvussa ja asiakkaiden toiveet harrastuksen suhteen kehittyvät jatkuvasti. Ratsastusta harrastaa Suomessa jo 81 000 ihmistä ja vuoden 2017 lopussa Suomeen oli rekisteröity 74 400 hevosta. Määrä oli kasvanut ratsuhevosten osalta edellisvuodesta 200 hevosella. (Ratsastuksen tunnuslukuja 2017.)

Keski-Suomen alueella on markkinarako ammattilaisen pitämälle tallille, missä hoito on ensiluokkaista ja ammattimaista sekä tarjolla olevien palvelujen kirjo on monipuolista ja laadukasta. Täältä Jyväskylän alueelta puuttuu talli, joka tarjoaa ammattimaisia hevospalveluja, kuten opetusta, ratsastuspalveluja, hoitoa, neuvontaa, klinikoita ja kilpailuja. Asiakkailla ei ole mahdollisuutta ostaa lisää palveluja perushoidon lisäksi. Siksi harrastuksesta tulee monelle hevosenomistajalle kuin toinen työ, joka kuormittaa turhan paljon heidän elämäänsä arjen rinnalla.

Tässä työssä tutkittiin hevostalouden kannattavuutta. Suunnittelin hevostallin liiketoimintasuunnitelman ja tein siihen tarvittavat kannattavuuslaskelmat. Tarvitsen itse opinnäytetyössä laskettuja kannattavuuden laskelmia ja liiketoimintasuunnitelmaa mahdollisesti tulevaisuudessa, jos haaveeni toteutuvat ja saan perustettua oman hevostallin. Yrityksen perustaminen nopeutuu, kun on tehnyt valmiiksi kannattavuuslaskelmat ja idea palveluiden tarjoamisesta sekä toiminnasta ovat jo etukäteen selvillä.

Hevosalan kannattavuudesta ajatellaan usein, ettei se ole kovinkaan kannattavaa. Siksi tämä työ mahdollisesti voi avata ennakkoluuloja ja käsitystä siitä, miltä luvut taloudesta todellisuudessa näyttävät. Lisäksi se vastaa kysymykseen, onko hevosalalla työskenteleminen todellakin niin kannattamatonta Keski-Suomessa. Työ valmistelelee kaikkia hevosalalle haaveilevia, jos siitä siis kannattaa edes haaveilla.

Työllä on merkitys Keski-Suomen hevostoiminnan kehittämisen kannalta. Haluan olla vaikuttamassa ja viemässä toimintaa alueellani eteenpäin. Jos opinnäytetyö saadaan tuotua joskus käytäntöön yrityksen muodossa, niin se antaa Keski-Suomen hevosharrastusmahdollisuuksiin lisää vaihtoehtoja ja parantaa tarjolla olevien

palvelujen laatua. Laadukas talli lisäisi markkinoiden välistä kilpailua ja saisi yrittäjiä kehittämään ja parantamaan tarjoamiaan palveluja.

2 Tutkimusasetelma

2.1 Tavoitteet

Tavoitteena oli suunnitella oma hevosalan yritys, joka toimisi Jyväskylän alueella, sekä laskea sille kannattavuuslaskelmat ja tehdä sille liiketoimintasuunnitelma. Toiminta yritettiin suunnitella mahdollisimman kannattavaksi niin, että toiminnasta saataisiin voittoa ja näin yrittäjänä saisin työlleni palkan ja toiminnalleni jatkuvuutta, sekä yrityksellä olisi mahdollisuudet jatkossa myös kehittyä.

Hevosalalla yrittäminen mielletään usein kannattamattomaksi. Pysin suunnittelemaan toiminnan niin, että saan myös talouslaskelmissa toiminnan näyttämään siltä, että sitä kannattaa lähteä tavoittelemaan. Tavoitteena on myös löytää oikea liiketoimintamalli ja liikeidea kannattavuuden lisäämiseksi. Mitä palveluja talliyritys voisi tarjota lisätäkseen mahdollisia yrityksen tuloja? Monet yksittäiset pienetkin ratkaisut toiminnassa hevosalalla voivat olla kannattavia yrityksen talouden kannalta, kuten oikeat kuivike- ja rehuvalinnat. Toisaalta niihin vaikuttavat myös yrittäjän omat arvomaailmat ja mieltymykset, joten niistä ei aina olla valmiita tinkimään.

Työ rajattiin oman mielenkiinnon ja aikaisemman osaamisen puitteissa hevosia kohtaan. Liiketoimintasuunnitelma rajautui vain ratsuhevosiin ja niihin liitettäviin palveluihin. Myöhemmät omat tavoitteet ja suunnitelmat yrityksen perustamisesta liittyvät vain ratsuhevosiin, joten luontevinta ja kannattavinta itseni kannalta oli rajata opinnäytetyö niihin.

2.2 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista- eli laadullista menetelmää ja kuvailevaa tutkimusotetta. Kyseessä on tapaustutkimus, jossa suunniteltiin aloittavan yrityksen liiketoimintaa. Kvalitatiiviselle tutkimukselle tyypillinen piirre on, että tutkimussuunnitelma muotoutuu tutkimuksen edetessä (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 1997, 164). Tässä tapauksessa kyseessä oli case-tutkimus, mutta sekin tehtiin joustavalla otteella.

Toimintatutkimus rinnastetaan tapaus- eli case-tutkimukseen. Toimintatutkimus tutkii mm. käytännön työelämässä toimivien ihmisten oman työn tutkimusta ja kehittämistä. Se on osa ammatillisen oppimisen ja kehityksen prosessia. Siihen liittyy käytännön ongelmien tiedostaminen, sekä poistaminen ja tämä on oleellinen osa myös tämän opinnäytetyön tarkoitusta, koska liiketoimintaasuunnitelmaa on mahdollisesti tarkoituksena käyttää tulevaisuudessa. Tämäkin opinnäytetyö voidaan siis nähdä kuin esitutkimuksen roolissa. (Kananen 2009, 9, 18, 23.)

2.3 Aineiston hankinta

Tutkin hevostalouden kannattavuuteen erikoistunutta kirjallisuutta ja etsin eri vaihtoehtoja jälleen myyjien verkkosivuilta kannattavimmista kulutustuotteista, kuten kuivikkeista ja rehuista. Lisäksi haastateltiin Jyväskylän alueen hevosyrittäjiä, kuinka he ovat toteuttaneet toimintansa. Tutkin alueen hevospalveluiden vallitsevaa hintatasoa netistä ja suoraan kysymällä itse hevosalan ihmisiltä ja pyrin hinnoittelemaan omat suunnittelemani palvelut niiden ja tarjoamani laadun, sekä ammattitaidon mukaan. Tutustuin liiketoimintasuunnitelman tekemiseen erikoistuneeseen kirjallisuuteen ja tein lopuksi liiketoimintasuunnitelman omalle yritykselleni. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat kannattavuuden laskelmat tein Excel-taulukkolaskentaohjelmaa apuna käyttäen.

3 Tietoperusta

3.1 Opinnäytetyön keskeisten käsitteiden määrittely

- **Ratsastuskoulu** tarkoittaa hevostallia, jossa voi opetella ratsastamaan. Sieltä voi ostaa ratsastustunnin ratsastuskoulun omilla hevosilla, jota ohjaa ratsastuksenopettaja tai ratsastuksen ohjaaja.
- **Yksityistalli** on hevostalli, jossa ei tarjota ratsastuskoulun palveluja. Yksityistallissa on usein yksittäisten ihmisten omia hevosia, jotka vuokraavat tallin omistajalta karsinan hevoselleen. Yksityistalli voi tarjota myös hevosenhoitopalveluja asiakkailleen. Yksityistallissa voi olla myös vain tallin omistajan omia hevosia, eikä talli tarjoa mitään palveluja.
- **Yksityishevonen** on yksityistallissa asuva hevonen, jonka omistaa yksityinen hevosharrastaja.
- **Tuntihevonen** on ratsastuskouluhevonen, jota käytetään opetustyössä. Hevosen omistaa usein ratsastuskoulun yrittäjä.
- **Voitto/tappio** kuvaa liiketoiminnan kannattavuutta eli tilikauden menestystä. (Lojander & Suonpää 2004, 53.)
- **Kannattavuus** tarkoittaa liiketoiminnassa yrityksen tuloksellista menestystä. Liiketoiminnan tarkoituksena on tuottaa palveluja, jotka tuovat yritykselle enemmän tuloa, kuin palvelun tuottamiseen menee kustannuksia. (Lojander & Suonpää 2004, 52.)
- **Ansiotulo** tarkoittaa luonnollisen henkilön tuloja. Tulot jaetaan pääoma- ja ansiotuloihin. Ansiotuloa on esimerkiksi työsuhteesta saatu palkka. (Meretniemi & Ylönen 2008, 55.)
- **Palkka** on omasta työstä saatu rahallinen korvaus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 55.)
- **Liiketoimintasuunnitelma** on yrittäjän työkalu yritystoiminnan suunnittelussa. Se kertoo yrityksen tavoitteista ja toimii jatkossa myös yrityksen kehittämisvälineenä. (Raatikainen 2011, 42.)

3.2 Hevostalouden palvelut

Hevostalli voi tarjota erilaisia palveluja. Ratsutalli tarjoaa yleisimmin hevosen karsinapaikan, johon voi liittää erilaisia hevosenhoitopalveluja. Näitä palveluja ovat hevosen perushoito, kuten ruokinta, karsinan siivous ja tarhaus. Hevosen omistaja hoitaa itse hevosen liikutuksen ja muun hoidon. Asiakas voi halutessaan ostaa myös lisäpalveluja. Palvelutarjonta voi olla laajakin. Muita hevostallin tarjoamia palveluja voivat olla hevosen ratsutus- tai liikutuspalvelut, ratsastusvalmennus, hevosen kuntoutus, hevosten myynti, kuljetus, maahantuonti ja vientipalvelut.

Hevosenhoitoon ostettavia lisäpalveluja voivat olla jalkojen suojittaminen, lisäloimitus, haavanhoito tai muu hevosen terveydenhoito, kävelytyskonepalvelut, vaihtoehtoiset kuivikkeet tai rehut, kuten heinä, väkirehut tai muut lisärehut. (Pussinen & Thuneberg 2014.)

3.2.1 Markkinat ja kilpailutilanne

Hevosala ja hevosmäärät Suomessa ovat kasvaneet voimakkaasti viimeisten vuosikymmenten aikana. Samalla hevoset ovat muuttaneet lähemmäs ihmisiä, maaseudulta lähemmäs kaupunkia ja taajamia, sekä asutuskeskuksia. Ratsuhevosten määrä on kasvanut vuoden 2016 lopusta. Suomessa hevosia on yli 74 000, joista Keski-Suomessa on 5200. Hevosharrastajia täältä Keski-Suomesta löytyy noin 14 000 ja koko Suomesta yli 81 000. (Laitinen & Mäki-Tuuri 2014; Kaihlajärvi & Hakkarainen 2014; Ratsastuksen tunnuslukuja 2017.)

Sijainti on tärkeää yrityksen kannattavuuden kannalta. Hevostallin sijaintiratkaisuun vaikuttaa markkinat, työvoiman saatavuus, kuljetusreitit, lainsäädäntö, visiot, pääoma ja kulkuyhteydet. Hevosyrittäjän on tarkoin mietittävä, missä hänen kannattaa harjoittaa toimintaansa ja mistä hän löytää asiakkaansa. Markkinoiden kehittyminen alueella täytyy myös ottaa huomioon. Onko se kasvamassa vai laantumassa? (Raatikainen 2011, 86, 92, 93.) Ratsuhevostalleja, jotka tarjoavat hevosen täysihoitopalveluja ja joilla on laajasti siihen liitettäviä lisäpalveluja, kuten ratsutusta tai hevosen liikutusta, ei löydy Jyväskylästä ollenkaan. Markkinat tällaiselle

tallille siis löytyy, joka tarjoaa kaikki palvelut samasta paikasta, jos Jyväskylästä löytyy tarpeeksi ostovoimaa.

Markkinoilla tapahtuva kilpailu on aina positiivista. Se ei yleensä vahingoita bisnestä, vaan aiheuttaa ennemminkin muutosvalmiutta, hinnan alennuksia ja pitää yleisesti yrityksen virkeänä. Jokaisella yrityksellä on markkinoiden välistä kilpailua eli samalla toimialalla toimivia yrityksiä. Hevostallien kilpailijoita ovat muut hevostallit. Kilpailun voi määritellä toiminnaksi, jossa toinen talli yrittää tehdä tarjoamansa palvelut paremmin kuin toinen tai myydä palvelujaan enemmän asiakkaille kuin toinen talli. (Lipiäinen 2000, 182.) Keski-Suomessa yleinen ongelma tallien palvelutarjonnassa on, että palveluja ei ole mahdollista ostaa lisää. Suosittua on, että palvelut on karsittu minimiin ja tavallisenakin palveluna mielletyt palvelut on siirretty asiakkaan tehtäväksi. Tällaisia palveluja on esimerkiksi karsinan siivous. Harvalla ratsuhevostallilla Jyväskylässä asiakas enää saa tällaista palvelua. Kilpailijoiden palvelutarjonta on siis suppea, eikä tällöin tallien välille tule suurta kilpailua. Karsinan hinnan määrittelee sijainti ja se onko tallilla maneesi. Palvelut pysyvät pääasiassa talleilla samana, eikä niiden tarjontaa olla tulevaisuudessa kehittämässäkään.

3.2.2 Harrastajasta ammattilaiseksi

Yrityksen menestykseen ja menestymättömyyteen vaikuttaa yrittäjän ammattitaito ja halu kehittyä. Yrittäjän itse on tutustuttava toimialaansa ja päivitettävä tietoansa jatkuvasti sen suhteen. Koulutus ja kokemus ovat ensiarvoisen tärkeitä tekijöitä yrityksen talouden kannattavuuteen ja toimivan liikeidean syntymiseen. Hyvän liikeidean lisäksi on yrittäjäksi haaveilevan myös mietittävä, onko hänestä edes yrittäjäksi? Hevospalveluja tarjoavalle yrittäjälle tärkeänä yrittäjäominaisuutena voidaan pitää kykyä tulla toimeen erilaisten ihmisten kanssa. Hevospalveluiden myyminen kuitenkin on asiakaspalvelua. Näiden lisäksi yrittäjällä tulisi tietenkin olla hyvää oman elämän hallintaa ja oma-aloitteisuutta. (Lojander & Suonpää 2004, 26; Raatikainen 2011, 20- 21.)

Hevosala mielletään rankkana sekä kannattamattomana ja usein tätä puuteroidaan lauseella "Rakkaudesta lajiin". Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksen selvityksessä käy ilmi, että hevosatalouden merkityksestä on ollut vaikea tehdä johtopäätöksiä, koska hevosatalouden taloutta on tutkittu niin vähän.

Hevostalousaihetta käsitellään paljon vain esittelemällä tallien toimintaa ja rakennetta. Yleinen käsitys hevosalan toiminnan kannattavuudesta on, että se ei ole taloudellisesti kannattavaa tai se on hyvin heikkoa. Ongelmana on, että hevosalan yrittäjäksi ryhdytään harrastustoiminnan pohjalta, jolloin talouden hallinnassa, markkinoinnissa ja yritystoiminnan suunnittelussa on puutteita. Kustannusten ja tulojen suunnittelu unohtuu, jolloin talous alkaa horjumaan. Hevosyrittäjien pitäisi tavoitella samoja asioita kuin muidenkin alojen yrittäjät. Yritystoiminnan ja harrastuksen sekoittuessa liikaa, voi yritystoiminta johtaa kannattamattomuuteen tai toiminnan tehottomuuteen. Kustannusten kattaminen ja riittävän toimeentulon saaminen takaavat toiminnan jatkuvuuden ja kehityksen. Asiakaspysyvyyttä saadaan taas palvelujen laadun takaamisella. Hevosalan yrittäminen on yritystoimintaa ja asiakaspalvelua siinä missä muukin yrittäminen. (Tiilikainen 2004, 5, 9, 21, 24, 25.)

Koulutuksen puute nousi esille hevosatalouden kirjallisuutta tutkiessa. Palvelujen laadun ja asiantuntevuuden takaavat ammattitaitoiset yrittäjät eli palvelun tarjoajat. Ammatillinen koulutus taas takaa yrittäjien osaamisen. Walleniuksen (2009) mukaan vajaalla puolella tallinpitäjistä on hevosalan koulutus. Talliyrittäjien ja tallihenkilökunnan merkitys asiantuntijoina on suuri ja kasvaa koko ajan, kun alan harrastajamäärätkin kasvavat. Uudet harrastajat asettavat uusia odotuksia harrastukselle ja vaativat näin myös palvelun tarjoajiltaan enemmän. Hevosalalla on pulaa ammattitaitoisista ja osaavista työntekijöistä. (Tiilikainen 2004, 19.)

Hevosyrittäjien toiminnan ammattimaisuutta, laatua, ja läpinäkyvyyttä varmistetaan Suomen Hippoksen lisenssijärjestelmän ja Suomen Ratsastajainliiton talliluokitusjärjestelmän avulla. Suomessa on paljon kuitenkin hevospalveluja myyviä ns. "villejä talleja", jotka toimivat ilman minkään järjestön ylempää valvontaa. Ammatillaiseksi ryhdytään erilaisilla koulutustaustoilla, joka vaikuttaa tietenkin

talouteen, mutta myös palveluiden laatuun ja ihmisten, sekä eläinten turvallisuuteen. (Laitinen & Mäki-Tuuri 2014, 21.; Tiilikainen 2004, 29)

3.2.3 Toimeentulo ulkopuolelta

Keski-Suomessa ei ole montaa päätoimisesti ratsuhevostallia pyörittävää yrittäjää, jonka liikeideana on tarjota karsinanvuokrauspalveluja ja siihen liitettäviä muita hevosenhoitopalveluja. Tarjolla on kyllä karsinanvuokrauspalvelua, mutta muita siihen liitettäviä palveluja ei ole mahdollisuutta saada, vaikka asiakas olisikin valmis maksamaan niistä. Toimintaa ei haluta kasvattaa tai kehittää, koska se on helpompaa ja yksinkertaisempaa, sekä se mahdollistaa yrittäjän työskentelemisen myös yrityksen ulkopuolella. Tiilikainenkin (2004, 25) kertoo Hevostalous maatalous- ja eläinlääketieteellisen tutkimuskeskuksen selvityksessä, kuinka hevostalouden ulkopuolella työskenteleminen mahdollistaa tulojen säännöllisyyden, mutta ei mahdollista merkittävää voittoa tai kasvua hevostaloustoiminnassa. Moni keskisuomalainen hevosalan yrittäjä toimii samalla tavalla, että takaa elantonsa käymällä ulkopuolisissa töissä.

4 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä osa kehittyvää ja kasvavaa yritystä. Se antaa suunnan yrityksen toiminnalle ja arvioi koko yrityshanketta, onko se edes kannattavaa tai onko sillä mahdollisuuksia yritysmaailmassa. Ei riitä, että se on yrittäjän omassa päässä tai mielessä, vaan sen on oltava kirjallinen asiakirja, ollakseen tarpeeksi merkittävä. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää arvioimaan ja kehittämään yrityksensä toimintaa jo aloituksesta toteutukseen asti. Se auttaa myös yrityksen muita toimijoita hahmottamaan yrityksen tavoitteita ja toimintaa, esimerkiksi mahdollisia rahoittajia etsiessä. Liiketoimintasuunnitelma voi sisältää seuraavat kohdat:

- Nimi

- Yrittäjän esittely
- Sijainti
- Asiakkaat
- Palvelut & tuotteet
- Liikeidea
- Markkinat ja kilpailijat
- Laskelmat
- Swot- analyysi
- Visio

(Raatikainen 2011, 42.)

4.1 Yrityksen nimen ja itse yrittäjän esittely

Yrityksen nimen eli toiminimen on hyvä erottua muista saman toimialan yrityksistä. Markkinoinnin kannalta nimellä on merkityksensä, sillä nimen tulisi olla myyvä, lyhyt, omaperäinen ja selkeä. Liiketoimintasuunnitelmassa yrittäjän tulee esitellä itsensä ja mainita hänen koulutuksensa ja mahdollinen työkokemuksensa yrityksen toimialalta, sekä yrityksen taloudelliset resurssit ja sen perustamisen syyt. (Lojander & Suonpää 2004, 28.)

4.2 Liikeidea

Liikeidea on kuvaus siitä, kuinka yritys aikoo hankkia rahaa eli tuloja. Se vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten? Liikeidea vaikuttaa vahvasti yrityksen kannattavuuteen ja toiminnan jatkuvuuteen. Se määrittelee yrityksen toimintatavan ja ohjailee sen toimintaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Kilpailun kannalta yrityksen toiminnan olisi hyvä erota muista samalla toimialalla. Hyvä ja tavoitteellinen yrittäjä muokkaa ja kehittää liikeideaa jatkuvasti toimintaympäristön muuttuessa ja asiakkaiden tarpeiden kehittyessä. (Lojander & Suonpää 2004, 28.)

Liikeideaa laatiessa on mietittävä ensimmäisenä, mitä siis halutaan asiakkaalle myydä ja vastaavatko palvelut tai tavarat asiakkaiden tarpeita. On myös suunniteltava yrityksen tuotanto, palvelumuoto, markkinointi ja palvelun hinnoittelu eli vastataan

kysymykseen: miten yritys toimii? Liikeideassa tulee myös olla, kenelle yritys haluaa tuotteitaan myydä? Kohderyhmä täytyy tuntea, jotta osaa vastata sen tarpeisiin. Kaiken tämän lisäksi on hyvä miettiä, minkälaisen imagon yrittäjä haluaa yritykselleen luoda. Minkä mielikuvan hän haluaa asiakkailleen palveluista ja yrityksestä itsestään. Imagoon voi vaikuttaa monella tavalla, kuten sijainnilla, markkinoinnilla, sekä esteettisillä valinnoilla eli sisustuksella, vaatetuksella tai vaikka yrityksen ja yrittäjän ulkonäöllä. (Lojander & Suonpää 2004, 28, 29.)

4.3 Sijainti

Yrityksen sijainti voi vaikuttaa merkittävästi yrityksen kannattavuuteen, riippuen tietenkin siitä, mitä yritys myy. Tuotteiden ja palveluiden saatavuus pitää sisällään yrityksen sijainnin, liikenneyhteydet, aukioloajat ja vaikka paikoitusmahdollisuudet. Sijainti vaikuttaa palveluiden ja tuotteiden kysyntään ja markkinoiden kasvuun. On mietittävä tarkoin, minne yrityksensä perustaa, jos tuotteen tai palvelun täytyy tavoittaa asiakkaansa konkreettisesti, eikä niitä myydä esimerkiksi verkon kautta. (Lojander & Suonpää 2004, 30, 32.)

4.4 Palvelut ja tuotteet

Yrityksen tulot perustuvat palveluiden ja tuotteiden myyntiin.

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee miettiä, vastaavatko yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut asiakkaiden kysyntään. Palveluita ja tuotteita tulee kehittää koko ajan, koska myös asiakkaiden tarpeet ja kysyntä kehittyvät jatkuvasti. Palveluille pitää saada riittävää myyntiä, jotta yritystoiminta voi olla jatkuvaa. Palvelujen pieni kysyntä ei tee yritystoiminnasta vielä kannattavaa. Asiakkaiden maksuvalmius ja tuotteiden hinta ovat tärkeitä tekijöitä, kun suunnitellaan yrityksen tarjoamia tuotteita ja palveluja. Palveluiden hyvä hinta-laatusuhde toimii myös markkinoinnin välineenä. Tuote on yrityksen kilpailukeinoista keskeisin. (Lojander 2004, 30.; Meretniemi & Ylönen 2008, 26.)

Sosiaalisen median käyttö markkinoinnin välineenä on tehokas työkalu liiketoiminnassa. Luottamus yrityksen ja asiakkaan välillä on tärkeä osa

liiketoimintaa. Antamalla helposti suoran online-yhteyden yritykseen ja sen luomiin palveluihin antaa se luottamusta asiakkaalle, mutta myös äänen ja kasvot yritykselle. Sosiaalisen median erilaiset kanavat ovat nopea tapa saada yhteys asiakkaisiin ja esitellä heille uusimmat yrityksen tarjoamat palvelut sekä tuotteet. Yrityksen julkaisujen visuaaliseen ulkoasuun kannattaa panostaa. Niillä saa helposti nostettua yrityksen profiilia ja asiakkaat tarttuvat niihin helpommin. (Hobden 2016.)

4.5 Markkinat ja kilpailijat

Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään yrityksen mahdolliset kilpailijat ja tutustutaan toimialan markkinatilanteeseen. Täytyy kartoittaa myös asiakaspotentiaali. Markkinatilanne vaikuttaa vahvasti yrityksen menestymiseen. Markkinatilanne voi olla huono, jos olemassa olevat yritykset eivät pysty tyydyttämään kysyntää, asiakkaiden tarpeita tai niillä on muita toimintavaikeuksia. Tässä tilanteessa on uusilla yrityksillä mahdollisuus nousta markkinoille. Liiketoimintasuunnitelmassa on syytä tutkia muihin markkinoilla oleviin yrityksiin, tuotteisiin, palveluihin ja hintoihin, jotta osaa itse kilpailla niiden kanssa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30, 31.)

4.6 Visio

Yrityksen visio kertoo sen tavoitteista tulevaisuudessa. Visio kannattaa pitää selkeänä ja olla määrätietoinen sen suhteen. Visio määrittelee paitsi yrityksen, myös yrittäjän tulevaisuuden. Visio kannattaa suunnitella niin innostavaksi, selkeäksi ja yksityiskohtaiseksi, että sitä jaksaa itse yrittäjänä tavoitella ja saa mahdolliset rahoittajatkin innostumaan siitä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 29.)

4.7 Rahoitus

Yritystoiminta tarvitsee rahaa, jotta sen toiminta on kannattavaa ja sen toiminta on jatkuvaa. Liiketoimintasuunnitelmaan on hyvä lisätä laskelmat siitä, miten paljon pääomaa tarvitaan ja mistä se hankitaan. Lisäksi täytyy tehdä selvitys siitä, paljonko

yritystoiminnan käynnistämiseen tarvitaan rahaa, mitä kuluja on, mitä laite- tai muita investointeja täytyy tehdä. Laskelmista voi päätellä, paljonko yritys tarvitsee ulkopuolista rahoitusta tai paljonko yrittäjällä on mahdollisuus sijoittaa omaa rahaa yritystoimintaan. (Lojander & Suonpää 2004, 30, 31)

4.7.1 Kannattavuus

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on tarkastella yrityksen kannattavuutta ja sen mahdollisuuksia menestykseen. Kannattavuus tarkoittaa yritystoiminnassa sitä, että toiminnasta syntyy enemmän tuloja kuin menoja. Yrityksen toiminnan kannattavuus on usein yrityksen tärkeimpiä tavoitteita. Kannattavuus mahdollistaa yrityksen kehityksen ja toiminnan jatkuvuuden. Toiminta voi joissain tapauksissa olla aluksi tappiollista, mutta kannattavuus on aina yrityksen taloudellinen tarkoitus pitkässä juoksussa. (Lojander & Suonpää 2004, 27, 52.)

Kannattavuutta voidaan mitata tulo- ja menoarvioiden sekä katelaskelmien avulla. Tilinpäätös kertoo tilikauden loputtua yrityksen taloudellisesta tilasta ja kannattavuudesta. Myynti- ja käyttökate lasketaan seuraavasti:

Myyntitulot
-muuttuvat kustannukset
=myyntikate
-kiinteät kustannukset
=käyttökate

Tilinpäätös kuvaa yrityksen tulosta ja tilinpäätöspäivän taloudellista asemaa, joka tehdään tuloslaskelman ja taseen avulla. Kirjanpitolaki velvoittaa yrityksiä tilinpäätökseen, joka kertoo yrityksen talouden tilasta mahdollisille rahoittajille, verottajalle ja henkilöstölle. (Lojander & Suonpää 2004, 52, 53.)

4.8 Swot- analyysi

Suosittu väline yrityksen liikeidean ja toiminnan arvioimiseen on käyttää swot-analyysiä. Se arvioi yrityshankkeen vahvuuksia ja heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkakuvia. Analyysiä tehdessä tulee olla realistinen. Sen tekeminen pakottaa yrittäjää miettimään myös mahdollisia epäkohtia ja epäonnistumista. Se auttaa yrittäjää suunnittelemaan yritystoimintansa vieläkin tarkemmaksi ja olemaan kriittinen omien suunnitelmiansa suhteen. Realistinen analyysi auttaa toimivan liiketoimintasuunnitelman onnistumiseen ja varautumaan mahdollisiin kuoppiin yrittäjän polulla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 34, 35.)

5 Liiketoimintasuunnitelman tekeminen

Koko opinnäytetyön tekeminen alkoi etsimällä ensin tietoa liiketoiminnasta yleisesti hevosalalta ja mitä liiketoimintasuunnitelma ylipäänsä sisältää ja kuinka se tehdään. Tutustuin erilaiseen lähdekirjallisuuteen, verkkojulkaisuihin ja muihin hevosalan artikkeleihin, joista sain hyvän tietoperustan työlleni. Koen, että yksi hevosalan suurimmista ongelmista on, että yrittäjäksi ryhdytään hevosharrastaja pohjalta, jolloin yritysosaaminen jää suppeaksi, sekä hevososaaminenkin voi jäädä puutteelliseksi. Liiketoimintasuunnitelmaa ei ole mahdollisesti mietitty tarpeeksi tai jopa tehty lainkaan. Siksi ajattelin, että hyvän liiketoimintasuunnitelman tekeminen oli tärkeä osa opinnäytetyötäni, sekä tavoitteideni saavuttamista. Sen tekemiseen löytyikin paljon lähdekirjallisuutta. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen käytin lopulta apuna Lojanderin ja Suonpään (2011) kirjoittamaa oppikirjaa ”Käytännön yritystoiminta”, koska siinä oli yksityiskohtaisesti selitetty, mitä mihinkin kohtaan tulee laittaa. Liiketoimintasuunnitelmassa olevat ratkaisut hevosalaan liittyen pohjautuvat koulutukseeni ja kokemukseeni. Liiketoimintasuunnitelmassa esittelen itseni ja tavoitteeni, sekä käyn läpi yritystoiminnan kannalta keskeisiä asioita. Liiketoimintasuunnitelma on liitteenä 1.

Oman tallin perustaminen on ollut aina haaveenani, joten opinnäytetyön aihe tuli selväksi suhteellisen helposti. Olen aina pyrkinyt kehittämään itseäni hevosalan ammattilaisena ja siksi olen alun perin lähtenytkin täydentämään osaamistani tällä agrologin koulutuksella. Taustalla on ollut aina ajatus omasta tallista ja siksi maatalousyrittäjäyys on ollut luonteva suuntautumisvaihtoehto opinnoilleni. Opintojeni aikana olen kohdistanut kaikki harjoitteluni hevosmaailmaan ja yhden niistä ulkomailla, Saksassa. Lisäksi olin agrologiopintojeni aikana yhden kesän kesätöissä Belgiassa Sveitsin maajoukkueratsastajan tallissa vahvistamassa osaamistani ja hankkimassa lisää kansainvälistä ja ammattimaista näkemystä tekemiselleni. Tämä ei ollut kuitenkaan ensimmäinen kerta, sillä olen aiemminkin työskennellyt ulkomailla hevosten parissa.

Olen aloittanut hevosharrastuksen jo lapsena. Ensimmäisen kerran olen ollut satulassa jo 2-vuotiaana ja ensimmäinen oma hevonen perheeseemme ostettiin minun ollessa 10-vuotias. Sen jälkeen minulla on ollut ratsastettavanani useita erilaisia hevosia ja poneja omanani, sekä asiakkaiden omistamia. Olen aina valmentautunut Suomen parhaiden hevosalan ammattilaisten ohjauksessa, niin este- kuin kouluratsastuksenkin osalta. Hevosenhoitoa olen myös aina päässyt oppimaan paremmiltani, sekä suoraan oikeilta ammattilaisilta. Esteratsastus on jo alussa valikoitunut pääalajikseni vauhdin ja jännityksen vuoksi. Oma kilpaurani ulottuu 145 cm estekorkeuteen asti ja minulla on ollut mahdollisuus päästä kilpailemaan esteratsastuksessa myös ulkomaillakin. Silloin olen päässyt näkemään erilaisia kilpailuja, hevosia ja ratsastajia.

Työskenteleminen hevosalalla ei ole minulle kuitenkaan uusi asia. Olen ollut töissä erilaisissa hevosalan tehtävissä jo monta vuotta. Minulta löytyy työkokemusta erilaisista, monikulttuurisista työympäristöistä, sekä erilaisista työtehtävistä tallimestarista hevosenhoitajaan ja ratsuttajaan. Olen kouluttanut nuoria hevosia ja työskennellyt useammalle MC-tason esteratsastajalle. Koko elämäni hevosurheilun parissa, kaikki nämä hienot kokemukset ulkomailla, onnistumiset ja epäonnistumiset kilpailuissa, agrologiopinnot ja hevosalalta saadut kontaktit sekä verkostot ovat

valmistaneet minua tämän liiketoimintasuunnitelman tekemiseen ja mahdollisen yritystoiminnan aloittamiseen.

Itsenäinen yrittäminen on kuitenkin aivan eri asia, kuin työskennellä jollekin ulkopuoliselle. Se vaatii kokonaisuuksien hallintaa, epävarmuuden sietämistä ja vahvaa uskoa omaan tekemiseen. Yrittäminen vaatii myös liiketalouden hallintaa ja toimivan liiketoimintasuunnitelman yrittämisen pohjaksi ja suunnan näyttäjäksi. Siksi tämä opinnäytetyö on ollut hyödyllinen ja toivottavasti pääsen toteuttamaan tämän myös käytännössä.

6 Pohdinta

Tämän tapaustutkimuksen tavoitteena oli suunnitella liiketoimintasuunnitelma hevostallille ja laskea sille kannattavuuslaskelma. Tietoperustassa oli tarkoitus tutkia hevostaloutta ja liiketoimintasuunnitelman tekemistä. Lopulta lopullinen liiketoimintasuunnitelma tuli opinnäytetyön liitteeksi.

Olin suunnitellut tekeväni opinnäytetyötä tasaisesti kahden viimeisen opiskeluvuoteni aikana ja varsinkin kesällä 2018, jotta aikaa jää muille opiskeluille ja ratsastukselle. Kaunis ajatus jäi kuitenkin vain haaveeksi, kun hevoset veivät taas aikaani. Sain opinnäytetyönsuunnitelman rutistettua keväällä 2018, mutta sitten työn tekeminen pysähtyi. Seuraavana keväänä valmistumisen lähestyessä löysin taas tekemisen vaihteen ja aloitin tietoperustan kirjoittamisen. Tekeminen ei tuntunut enää vastenmieliseltä, koska liiketoimintasuunnitelman tekemiseen löytyi niin hyvin lähdekirjallisuutta ja selkokielistä aineistoa, mitä minäkin yritystoiminnasta tietämättömänä osasin lukea ja opiskella. Tietoperustan pohjalta minun oli helppo suunnitella omaa liiketoimintasuunnitelmaani, mikä tulikin loppupeleissä aika nopeasti. Hevosalaan liittyvät kohdat pohjautuvat vahvasti omaan osaamiseeni ja tietämykseeni alasta, jota olen opiskellut itselleni monen vuoden ajan. Hevosalasta oppiminen on ollut minulle koko elämäni mittainen matka ja jatkuu edelleen.

Tätä opinnäytetyötä tehdessäni opin paljon uutta yrityksen perustamisesta ja liiketoimintasuunnitelman tekemisestä, mitä todellakin tarvitsin, jos aion haaveilla yrittämisestä hevosalalla. Se vahvisti käsitystäni siitä, että hevosyrittäminen on myös ihan tavallista yrittämistä sekin ja siksi vaatisi paljon samanlaista yritysosaamista kuin muidenkin alojen yrittäminen. Hevosyrittäjäyys ei todellakaan sovi kaikille ja sitä kannattaa miettiä, haluaako siihen loppupeleissä edes ryhtyä. Se vaatii jatkuvasti halua kehittyä ja kouluttaa itseään, sekä kiinnostuksen omaa alaansa kohtaan ja ennen kaikkea halua tehdä hevosia.

Kannattavuuslaskelmien tekeminen vastasi tutkimuskysymykseeni, onko yrittäminen niin kannattamatonta hevosalalla Keski-Suomessa, kuin siitä yleisesti puhutaan. Hevosalalla yrittäminen on rankkaa ja vie paljon aikaa, mutta ennen kuin hevosalan yrittäjä on saavuttanut asemansa ammattilaisena ja kouluttautunut tehtäväänsä, se on vaatinut häneltä myös paljon rahallista panostusta päästäkseen siihen. Hevosalan ammattilaiseksi tuleminen vaatii monien vuosien ratsastamista, hevosenhoitamista, kilpailemista, verkostoitumista ja paljon hevosen käsittelyä. Palvelun laadun takaa ammattitaito ja hyvästä palvelusta asiakkaat ovat valmiita maksamaan.

Kannattavuuslaskelmista käy ilmi, että sain yritystoimintani niissä näyttämään siltä, että toiminta olisi taloudellisesti kannattavaa. Hevosalalla yrittämisestä saa kannattavaa, vaikkei se helppoa olekaan. Kannattava yritystoiminta vaatii tietenkin työtä, mutta jos yrittäjän tarjoamat palvelut on hinnoiteltu oikein ja niiden laatu on erinomainen, sekä liiketoimintasuunnitelmaan on käytetty tarpeeksi älyä, voi Keski-Suomessakin pärjätä hevosalalla. Rikastumaan sillä ei varmasti pääse, mutta palkan omalle työlleen siitä voi saada.

Liiketoimintasuunnitelmaa voin käyttää tulevaisuudessa ja sitä voi muokata jatkuvasti. Kannattavuuslaskelmat on laskettu niin, että tallin toimitilat olisivat vuokratilat. Tämä sai minut miettimään hevosyrittämistä uusista näkökulmista. Koen ehkä järkevämpänä ja kannattavampana, että yritystoimintaa harjoittaisi omissa toimitiloissa, itse omistamallaan maalla. Siksi yrityshaaveet saavat siirtyä kohdallani muutama vuosi eteenpäin, jotta elämäntilanteeni on parempi isoille muutoksille. Tämä opinnäytetyö on kuitenkin tukenut haaveitani valmiilla

liiketoimintasuunnitelmalla. Yrittäjyys on vielä sisälläni ja se tulee olemaan osana tulevaisuuttani.

Lähteet

- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki. Tammi.
- Hobden, S. 2016. How to Grow Your Equestrian Business Using Social Media & Blogging. Blogikirjoitus LinkedIn- profiilissa 22.2.2016. Viitattu 8.5.2019.
<https://www.linkedin.com/pulse/how-grow-your-equestrian-business-using-social-media-blogging-hobden/>
- Ihanainen, S. 2014. Keski-Suomen hevostalouden nykytilanne. Opinnäytetyö. Jyväskylän Ammattikorkeakoulu.
http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/85247/Ihanainen_Sanna.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Kaihlaajärvi, H. & Hakkarainen, M. 2014. Hevonen ja Keski-Suomi. Jyväskylän Ammattikorkeakoulu.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/82019/JAMKJULKAISUJA18920_14_web.pdf?sequence=1&isAllowed=y .
- Kananen, J. 2016. Opinnäytetyön ohjaajan opas. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 220.
- Kananen, J. 2009. Toimintatutkimus yritysten kehittämisessä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 101.
- Karlöf, B. 1998. Strategia- suunnitelmasta toteutukseen. Porvoo. Wsoy-kirjapainoyksikkö.
- Laitinen, A. & Mäki-Tuuri, S. 2014. Hevoset ja kunta- rajapintoja. Hippolis- Hevosalan osaamiskeksus. Ypäjä.
- Lipiäinen, T. 2000. Markkinointi ja johtaminen uudella vuosituhanella. Jyväskylä. Gummerrus kirjapaino.
- Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Käytännön yritystoiminta. Keuruu. Otava.
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu. Otava
- Pussinen, S. & Thuneberg, T. 2014. Hevoset ja kunta -rajapintoja. Luettavissa:
http://www.hippolis.fi/UserFiles/hippolis/File/2014/Luku_2_Hevoset_ja_kunta.pdf
- Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Edita Prima Oy. Helsinki

Ratsastuksen tunnuslukuja. 2017. Viitattu 5.3.2019. Suomenratsastajainliiton verkkosivusto. <https://www.ratsastus.fi/srl/ratsastuksen-tunnuslukuja/>

Tiilikainen, S. 2004. Hevostalous maataloilla. MTT taloustutkimus. Data Com Finland. Helsinki.

Tilastokeskus. 2017. Ikärakenne ja väestönkehitys Jyväskylässä. Jyväskylän kaupunki. <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiTcyZTY0YmUtNTY3OC00ZGFkLTgyNDgtNzlwNmI2Y2MwNmI4IiwidCI6ImZjMzRkMDVjLWVlYyZjltNGFjMi04OWM1LWl0NGYzYTImNDUxYyIsImMiOjh9>

Wallenius, V. 2009. Tallirutiinit ja niiden tehostaminen automaatiikan avulla. Opinnäytetyö. Hämeen Ammattikorkeakoulu. Mustiala. http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/3121/wallenius_1.pdf?sequence=3&isAllowed=y.

Liite 1.

Liiketoimintasuunnitelma ratsuhevostallille

Liikeidea ja tavoitteet

Yrityksen liikeideana on tarjota keskisuomalaisille hevosharrastajille laajasti erilaisia ratsuhevosille ja ratsastajille tarkoitettuja palveluja. Päätoimipisteenä toimisi 12 hevosen talli, josta vuokrataan karsinapaikkoja ja tarjotaan hevosenhoitopalveluja. Tavoitteena on olla Jyväskylän laadukkain ja monipuolisin ratsutalli, jossa on nykyaikainen ja kilpahevoslähtöinen ilmapiiri ja työote. Yritys järjestää myös harjoituskilpailuja ja valmennustapahtumia tilamahdollisuuksien mukaan.

Tavoitteena on tarjota erittäin laadukkaita hevospalveluja ja tuoda täysihoitopalvelua Jyväskylän markkinoille. Asiakkaalla olisi mahdollisuus nauttia vapaapäivistä ja lomista, ilman huolta siitä tuleeko hevonen hoidettua tai liikutettua. Talli ja sen pihapiiri olisivat siistejä, hyvin hoidettuja, sekä turvallisia. Tallielämän ei tarvitsisi olla haisevaa tai likaista. Yritys olisi keskittynyt asiakaspalveluun yksityiskohtia myöten. Palvelun laadun takaa ammattitaitoinen yrittäjä ja hänen apulaisensa.

Asiakkaat

Asiakkaita ovat kaikki keskisuomalaiset hevosenomistajat ja hevosharrastajat. Asiakkaiden ikähaarukka on noin 20-60 vuotiaat naiset ja miehet. Ratsastusta harrastavista 63 % on senioreita ja 37 % junioreita. Suurin osa harrastajista on naisia. (Ratsastuksen tunnulukuja 2017.)

Tavallinen asiakas on työssäkäyvä, melko hyvätuloinen aikuinen nainen. Hänellä on yksi tai useampi oma hevonen, jolle hän haluaa ostaa karsinanvuokrauksen, sekä mahdollisesti siihen saatavia lisäpalveluja hänen omien menojojensa puitteissa.

Toinen asiakasryhmä on perhe, jossa useampi henkilö on harrastuksessa mukana. Perhe omistaa oman hevosen, jolle he haluavat ostaa karsinavuokrauksen ja mahdollisesti muitakin hevosen hoitopalveluja.

Kolmas asiakasryhmä on hevosen omistajat, jotka haluavat ostaa hevoselleen liikutus- tai ratsutuspalveluja. Hevonen, jolle palvelua halutaan, voi asua joko yrityksen tallissa tai tulla jostain muualta, vain palvelun ajaksi. Hinta määräytyy sen mukaan, onko liikutus viikottaista vai kertaluontoista. Hinta on halvempi, kun hevonen asuu yrityksen tiloissa.

Neljäs asiakasryhmä on ratsastaja, joka haluaa ostaa ratsastusvalmennustunnin omalla hevosellaan. Hevonen voi taas asua yrityksen tallissa tai tulla ulkopuolelta.

Viides asiakasryhmä on hevosharrastajat, jotka haluavat käyttää yksittäisiä palveluja, kuten karsinan päivävuokrausta, kentän vuokrausta, kävelytyskoneen tai trailerin vuokrausta, tai ostaa väkirehuja.

Ratsastuksen suosio on kasvanut 19-65 vuotiaiden harrastuksena. Ratsastusta harrastaa Suomessa jo 81 000 ihmistä ja suosio on edelleen kasvussa. Vuoden 2017 lopussa Suomeen oli rekisteröity 74 400 hevosta ja määrä oli kasvanut ratsuhevosten osalta 200 hevosella edellisvuodesta. (Ratsastuksen tunnulukua 2017.) Hevosalan kasvaessa ja muuttuessa, palvelut kehittyvät ja asiakaskunnat oletettavasti kasvavat.

Kilpailijat

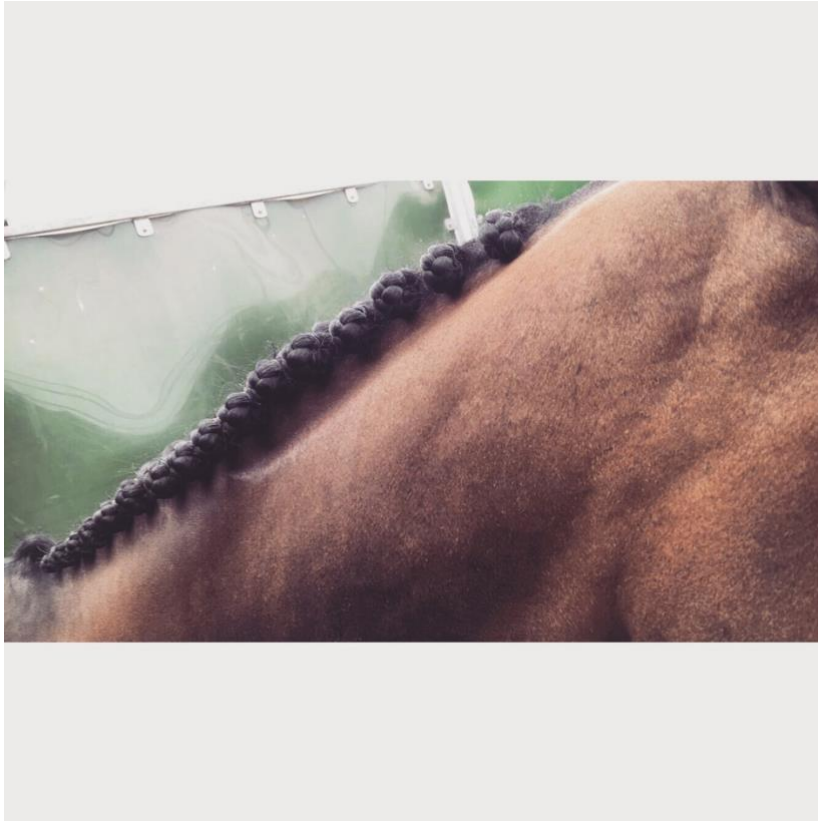
Kilpailijoita yritykselle ovat kaikki Keski-Suomen alueen tallit, jotka tarjoavat karsinan vuokrausta. Kuitenkaan varsinaisia kilpailijoita, jotka tarjoavat tämän luokan hevosen hoitopalveluja vuokrauksen yhteydessä, ei Jyväskylästä löydy. Tallin tavoitteena on tarjota laadukkaita hevosenhoitopalveluja, eikä Jyväskylästä löydy täysihoitotalleja keskustan läheisyydestä (max. 15 km keskustasta) kuin yksi talli. Tältäkään tallilta ei kuitenkaan voi ostaa lisää hevosen hoitoon liittyviä palveluja, kuten liikutusta tai sen terveydenhoitoon liittyviä hoitoja.

Palvelut ja tuotteet

Yrityksen keskeisenä tavoitteena on tarjota laadukkaita hevospalveluja ja keskittyä erityisesti asiakaspalveluun, sekä tarjota viihtyisät ja siistit tilat, jossa hevosharrastaja voi harrastaa laadukkaasti hevosharrastustaan. Palvelut tarjotaan asiakkaalle ammattitaidolla ja kokemuksella. Karsinanvuokrauspalvelu on yrityksen keskeisin tuote, johon voi asiakas halutessaan muokata tarpeensa mukaan itselleen ja hevoselleen sopivan palvelupaketin. Palveluvalikoimaa pyritään kehittämään asiakkaiden toiveiden ja hevosalan kehityksen mukaisesti. Palvelujen hinta takaa laadun ja ammattitaidon (ks.taulukko 1). Yritys pystyy tarjoamaan ammattimaista palvelua ja kokemusta kansainvälisestä hevosenhoidosta lähtien (ks. Kuvio 1).

TAULUKKO 1. Palveluhinnasto (sisältää arvonlisäveron)

Karsinan vuokraus (sis. Karsinan, tarhan, kuivikkeet, heinän 10 kg/vrk, väkirehun 3 l/vrk, sähkö, vesi, yhdet suojat/bootsit, karsinan siivouksen, loimituksen, ruokinnan ja tarhauksen)	600 €/ kk
Kävelykonepalvelu karsinavuokrauksen yhteydessä 5*vko	100 €/ kk
Ratsastusvalmennus	37 €/krt
Hevoson ratsutuspaikka	1000 €/ kk
Ratsutus	25 €/ krt
Liikutus (Kävelytyskone 45 min)	10 €/krt
Liikutus (Juoksutus 20 min)	10 €/krt
Hevoson harjaus ja satulointi	10 €/krt
Hevoson pesu	20 €/krt
Harjan letitys ja kisoihin siistiminen (kts. Kuvio 1)	50 €/kert
Klippaus	80 €/krt
Lisä loimitus	5 €/kk
Lisä suojitus	5 €/ kk
Trailerin vuokraus	100 €/vrk
Päiväkarsina	25 €/vrk
Kenttävuokra	20 €/krt
Väkirehu 25 kg	25 €/säkki
Lisäheinä 6 kg	10 € /paali



Kuvio 1. Hevosen harjan letitys tehdään siististi ja ammattitaidolla.

Markkinointi

Yrityksen palveluvalikoima on tärkein osa markkinoiden välisessä kilpailussa. Markkinointiviestinnässä keskitytään henkilökohtaiseen myyntityöhön yrittäjän omassa sosiaalisessa mediassa, jossa hänellä on jo hyvä suhdeverkosto entuudestaan. Sosiaalisen median oikeiden kanavien kautta tavoitetaan jo tuhansia keski-suomalaisia harrastajia, sekä ulkopaikkakuntalaisia hevosihmisiä. Sosiaalisen median kanavina toimivat instagram ja facebook, sekä tallille tehdään omat verkkosivut.

Swot

Yrityksen SWOT-analyysissä (ks. taulukko 2) on yritetty käsitellä realistisesti yrityksen menestysmahdollisuuksia yksinkertaisen taulukon avulla. Taulukossa on listattu yrityksen, sekä yrittäjän vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

Vahvuuteni hevosalan yrittäjänä on vahva tietotaito, jonka olen saanut pitkän kilpaurani ansiosta. Olen saanut ammattitaitoista valmennusta Suomen parhailta hevosalan osaajilta ja asiantuntijoilta nuoresta lähtien. Lisäksi olen hakenut lisäosaamista ulkomailla työskentelemällä maailman luokan ammattilaisille ja ammattikorkeakoulussa agrologin opinnoilla. Ammattitaitoni pohjalta pystyn myös antamaan monipuolisia ja laadukkaita palveluja. Työotteeni on asiakaspalvelu lähtöinen, joka on ehdottomasti vahvuuteni Jyväskylän alueella.

Heikkouksina ensimmäisenä voisin sanoa, ettei minulla ole isoa pääomaa laittaa yritykseni toimitiloihin, jolloin joudun tyytymään vuokratiloihin. Vuokratilat asettavat tietyt rajat yrityksen toiminnalle, laajenemiselle ja toimitilojen varustetasoon. Keski-Suomen sijainti vaikuttaa ylipäänsä hevosalalla. Jyväskylä on kaukana esimerkiksi hevoskilpailuista, jotka järjestetään pääasiassa Etelä-Suomessa. Sijainti vaikuttaa myös asiakkaiden maksuvalmiuteen. Jyväskylässä on 140 188 asukasta tilastokeskuksen mittauksen mukaan ja asukkaiden ikäjaukumasta käy ilmi, että opiskelukaupungin suurin ikäluokka on 20-30 vuotiaat (Tilastokeskus 2019). Hevosharrastus on kallis laji, eikä nuorilla usein ole rahallisesti mahdollisuutta sen harrastamiseen ilman ulkopuolista rahoitusta. Koska itse toimin yrityksen keulakuvana ja ykköstyöntekijänä, loukaantuminen olisi suuri riski yrityksen taloudelle ja palvelun laadulle.

Mahdollisuutena koen, että hevosalan kehityksen ja alan kasvamisen. Harrastajia tulee koko ajan lisää ja sitä kautta myös hevosmäärät kasvavat. Harrastajien lisääntyessä asiakkaiden odotukset ja laatutietoisuus kasvavat ja siksi koen, että pystyn vastaamaan heidän tarpeisiinsa parhaiten Jyväskylässä.

Uhkana voi luetella kateuden, koska kaikessa, missä on mukana raha, tulee myös mukana kateus. Hevoset ovat kallis harrastus ja siksi sen ympärillä pyörii myös paljon

rahaa. Ne ovat myös paljon tunteita herättäviä eläimiä ja ovat useimmille enemmän kuin eläin tai harrastusväline. Talouden kehitys vaikuttaa siihen, löytyykö Jyväskylästä maksukykyisiä asiakkaita harrastamaan hevosharrastusta.

TAULUKKO 2. Yrityksen SWOT-analyysi

Vahvuudet <ul style="list-style-type: none"> • Ammattitaito & koulutus • Palveluiden monipuolisuus ja laatu • Yrittäjän aikaisempi kansainvälinen työkokemus • Asiakaspalvelu 	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none"> • Pääoman puute • Vuokratilat • Keski-Suomen sijainti • Oma loukkaantuminen
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none"> • Hevosalan kehitys • Harrastajien lisääntyminen • Laatutietoisuuden kasvu 	Uhat <ul style="list-style-type: none"> • Kateus • Talouskehitys • Kilpailijat

Investointisuunnitelma

Seuraavassa taulukossa 3 on listattu investoinnit arvolisäverottomin hinnoin.

Alkuinvestointeina yritys ostaisi hevosten kävelytyskoneen, joka olisi merkittävä lisä palvelujentarjonnassa ja tärkeä osa täyttämään hevosen päivittäisestä liikunnan tarpeesta. Investointisuunnitelmaan on myös kirjattu pienempiä alkuhankintoja, sekä ensimmäiselle kolmelle kuukaudelle hevosten heinä- ja kuivituskustannukset.

TAULUKKO 3. Investointisuunnitelma

Kävelytyskone	7 000 €
Mönkijä	7 000 €
Heinä 10 000 kg	2 200 €
Olki kuivitus 3 kk * 12 karsinaa	837 €
Kottikärryt 160 l * 2 kappaletta	178 €
Talikko * 2 kappaletta	40 €

Lumilapio	30 €
Lattialuuta * 4 kappaletta	40 €
Yhteensä:	17 325€

Laskelmat

Laskelmat on tehty Excel taulukkolaskentaohjelmaa apuna käyttäen.

Kannattavuuslaskelmat (ks. taulukko 4) on laskettu niin, että yritys toimisi vuokratiloissa. Toimitilojen vuokratulot on siis laskettu osaksi muuttuvia kustannuksia. Liikevaihto on suuntaa antava, mutta yrityksen tulot perustuvat pääasiassa karsinan vuokraustuloihin. Rahoitussuunnitelmista (taulukko 5.) käy ilmi, että yrityksen olisi tarkoitus hakea viiden vuoden lainaa 10 000 €, neljän prosentin korolla. Lisäksi yrittäjällä olisi 10 000 € omaa pääomaa käytettäväksi.

TAULUKKO 4. Tuloslaskelma ennuste

Tuloslaskelma ennuste	
Liikevaihto	100 096 €
Muuttuvat kustannukset	34 707 €
Myyntikate	65 390 €
Kiinteät kustannukset	62 000 €
Liikevoitto	3 390 €
Korot	400 €
Verot	598 €
Tilikauden voitto/tappio	2 392 €

TAULUKKO 5. Rahoitussuunnitelma

Rahoitussuunnitelma	
Rahan lähteet	tilikausi
Nettotulos + poistot	5 891,55 €

Omistajan sijoitukset	10 000 €
Pitkäaikaisten lainojen lisäys	10 000 €
Yhteensä	25 891,55 €
Rahan käyttö	
Koneet ja kalusto	14 000 €
Muut investoinnit	288 €
Käyttöpääoman lisäys	4 941 €
Lainan lyhennys	2 000 €
Yhteensä	21 229 €
Käyttöpääoma	
Vaihto-omaisuus	3 037 €
Myyntisaamiset	2 904 €
Ostovelat	1 000 €
Käyttöpääoman lisäys	4 941 €