



Polocrosse-tallin liiketoiminta- suunnitelma

Joonas Laine, Lassi Järvenpää

2019 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Polocrosse-tallin liiketoimintasuunnitelma
Polocrosse-tallin
liiketoimintasuunnitelma

Joonas Laine, Lassi Järvenpää
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Syyskuu, 2019 2019

Joonas Laine, Lassi JärvenpääJoonas Laine, Lassi Järvenpää

Polocrosse-tallin liiketoimintasuunnitelma

Vuosi	20192019	Sivumäärä	51
-------	----------	-----------	----

Opinnäytetyön aiheena oli laatia liiketoimintasuunnitelma ja tutkielma Polocrosse-tallin perustamisesta Uudenmaan alueelle. Aihe rajautui tallitoiminnan perustamiseen ja tallin tuottamiin palveluihin.

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena oli tutkia saako Polocrosse-tallin perustamisen ja ylläpidon kannattavaksi liiketoiminnaksi ja kuinka paljon pääomaa se tarvitsee, sekä kuinka kauan kannattavaksi saaminen arviolta kestää. Tutkimusaineisto on kerätty tutkimalla yrityskirjallisuutta, tutustumalla internetlähteisiin, verkkokyselyllä ja hevostallin omistajan syvähaastelulla. Tieto pohjautuu myös tutkijoiden omaan tietoon ja kokemukseen aiheesta.

Tarve Polocrosse-tallin perustamiseen on tiedostettu oman harrastuneisuuden kautta. Tarkempien tarpeiden kartoittamiseksi opinnäytetyötä varten haastateltiin Polocrossen harrastajia, sekä hevosalalla toimivaa henkilöä. Tavoitteena oli selvittää lajin harrastamisen nykytilaa Uudenmaan alueella sekä olisiko Suomen ensimmäiselle Polocrosseen panostavalla tallilla kysyntää. Haastatelluilla on monen vuoden kokemus hevosalasta, Polocrossesta tai hevosista yleensä.

Tutkimus aloitettiin luomalla tietoperusta, jossa tutkitaan liiketoimintasuunnitelman laatimista ja mitä kaikkea sen tulisi pitää sisällään. Tietoperustaa käytettiin myös käytännössä ja liitteenä on laadittu liiketoimintasuunnitelma, kannattavuuslaskelma sekä rahoitussuunnitelma.

Liiketoimintasuunnitelma sisältää Polocrosse-tallin liikeidea ja tavoitteet. Suunnitelmassa käydään läpi tarkasti yrityksen perustamisen avainlukuja kannattavuuden ja kulujen selvittämiseksi. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa tarkasteltiin nykyistä markkinatilannetta ja tehtiin yritykselle SWOT-analyysi, jossa käytiin läpi yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

Liiketoiminnan aloittaminen vaatii runsaasti investointeja. Investoinnit kohdistuvat mm. hevosten hankkimiseen, varusteisiin, tallitilojen vuokraamiseen ja hevosten ylläpitoon. Alkuinvestointien jälkeen liiketoiminnan kuukausikulut ovat kohtuulliset ja maltillisella Polocrosse- ja ratsastustuntien myymisellä on mahdollista kattaa toiminnasta aiheutuvat kulut sekä tuottaa voittoa yrityksen osakkaille. Rahoituslaskelmien perusteella Polocrosse-tallin liiketoiminta voidaan saada taloudellisesti kannattavaksi noin kolmen vuoden aikana.

Asiasanat: Liiketoimintasuunnitelma, Polocrosse, Rahoituslaskelmat, Voitto/tappio, Kannattavuus

Joonas Laine, Lassi Järvenpää

Business plan on establishing a Polocrosse stable

Year	20192019	Pages	51
------	----------	-------	----

The subject of this thesis was to prepare a business plan on establishing a Polocrosse stable in the Uusimaa region. The subject was limited to the establishment of the stable and the services provided by the stable.

The purpose of the business plan was to investigate whether establishing and maintaining a Polocrosse stable could become a profitable business, how much capital would be needed, and how long it would take for the stable to become profitable. The data was collected by studying business literature, exploring internet sources as well as carrying out an online survey and an in-depth interview with a horse stable owner. The information is also based on personal knowledge and experience of the subject.

The need to set up a Polocrosse stable has been realized through a personal interest and hobby. Polocrosse enthusiasts and a person working in the equine industry were interviewed to determine the exact needs for the thesis. The aim was to find out about the current state of the sport in the Uusimaa region and whether there would be a demand for Finland's first Polocrosse stable. The interviewees have many years of experience in the equine industry, Polocrosse as a sport or horses in general.

The thesis process began with the creation of a knowledge base that explores how a business plan is designed and what it should contain. The knowledge base was also applied into practice in the attached business plan, profitability statement and financing plan.

The business plan includes a Polocrosse stable's business idea and goals. The plan carefully examines the key figures in setting up a business to determine profitability and costs. In addition, the business plan examined the current market situation and conducted a SWOT analysis of the company, considering the company's strengths, weaknesses, opportunities and threats.

Starting a horse business requires a lot of investment. Investments include the purchase of horses, horse's equipment, the rental of stables, and the maintenance of horses. After the initial investment, the monthly costs of the business will be reasonable, and with moderate sales of Polocrosse and riding lessons, it will be possible to cover operating expenses and generate profits for the company's shareholders. According to the financial calculations, the business of the Polocrosse stable can be made profitable in about three years.

Keywords: Business plan, Polocrosse, Financial planning, Profit/Loss, Profitability

Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Polocrosse lajina	7
2	Opinnäytetyön keskeiset käsitteet.....	8
2.1	Hevosalan tunnuslukuja	9
3	Liiketoimintasuunnitelma	9
3.1.1	Liikeidea	10
3.1.2	Yritysmuodon valinta.....	10
3.1.3	Toimintaympäristöanalyysi.....	11
3.1.4	Palvelut ja tuotteet	12
3.1.5	Markkinat ja kilpailijat.....	12
3.1.6	Visio	12
3.1.7	Rahoitus.....	12
3.1.8	SWOT-analyysi	13
4	Rahoitusuunnitelma.....	13
4.1	Alkuinvestoinnit	13
4.2	Kassabudjetti	14
4.3	Tuloslaskelma.....	14
5	Polocrosse-tallin liiketoimintasuunnitelma	14
5.1	Liikeideana Polocrosse-talli.....	15
5.1.1	Viikoittaiset Polocrosse-treenit.....	15
5.1.2	Polocrosse-kurssit	15
5.1.3	Polocrosse-turnaukset	16
5.1.4	Opi ratsastamaan Polocrosse-hevosella -harjoitustunti	16
5.1.5	Mailatreenit	16
5.1.6	Teorialuennot	16
5.1.7	Normaali ratsastuskoulutoiminta	16
5.1.8	Polocrosse varusteiden maahantuonti ja myynti	16
5.2	Polocrosse-tallin yritysmuodon valinta.....	17
5.3	Toimintaympäristöanalyysi Polocrosse-tallille	17
5.4	Polocrosse-tallin palvelut ja tuotteet	17
5.5	Polocrosse-tallin markkinat ja kilpailijat	18
5.6	Polocrosse-tallin visio	19
5.7	Polocrosse-tallin SWOT-analyysi	20
6	Rahoitusuunnitelma.....	21
6.1	Rahoitus Polocrosse-tallille	21
6.2	Alkuinvestoinnit Polocrosse-tallille	22

6.3	Kassabudjetti Polocrosse-tallille	24
6.4	Tuloslaskelma Polocrosse-tallille	26
7	Verkkokysely ja syvähaastattelu	28
7.1	Verkkokysely ja analyysit vastauksista	28
	7.1.1 Kyselyn ensimmäinen osa.....	29
	7.1.2 Kyselyn toinen osa.....	33
	7.1.3 Kyselyn kolmas osa	39
7.2	Syvähaastattelu	39
	7.2.1 Yleistietoja haastateltavan hevostallista	39
	7.2.2 Tallinomistajan huomiot arjessa	39
	7.2.3 Tallin vuokraus.....	40
	7.2.4 Hevosen kustannukset	40
	7.2.5 Kilpailu	40
8	Pohdinta	40

1 Johdanto

Opinnäytetyön aiheena oli tutkimuksellisen liiketoimintasuunnitelman laatiminen Polocrossetallitoiminnan perustamiseen. Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena oli tutkia, onko taloudellisesti kannattavaa keskittyä hyvin pieneen hevosalan markkinoiden osa-alueeseen Suomessa. Polocrossetallin perustamisen idea on tullut toisen tämän opinnäytetyön laatijan harrastuneisuuden pohjalta. Tällä hetkellä Suomessa ei ole ainuttakaan hevostallia, joka keskittyisi suurimmaksi osaksi Polocrossen-harrastajiin. Aktiivisia harrastajia lajilla on Suomessa pääkaupunkiseudulla 60-70. Koska Polocrosse-harrastajia on toistaiseksi vähän, on liiketoimintasuunnitelman laatimisessa otettu huomioon myös muita hevosalan lajeja, jotta liiketoiminnasta on mahdollista saada kannattavaa.

Opinnäytetyö aloitettiin tutkimalla aiheeseen liittyvää teoriaa. Ensiksi selvitettiin mitä kaikkea liiketoimintasuunnitelman tekeminen vaatii, mitä sen tulee sisältää ja miten sitä voidaan käyttää käytännössä hyödyksi. Tutkittua teoriapohjaa hyödynnettiin liitteenä olevan liiketoimintasuunnitelman, kannattavuuslaskelman ja rahoitus suunnitelman tekemisessä. Teoriapohja on koottu kirjallisista lähteistä, internetlähteistä, hevosalan ja Polocrosse-lajin vaikuttajia haastatteleamalla sekä omasta kokemuksesta.

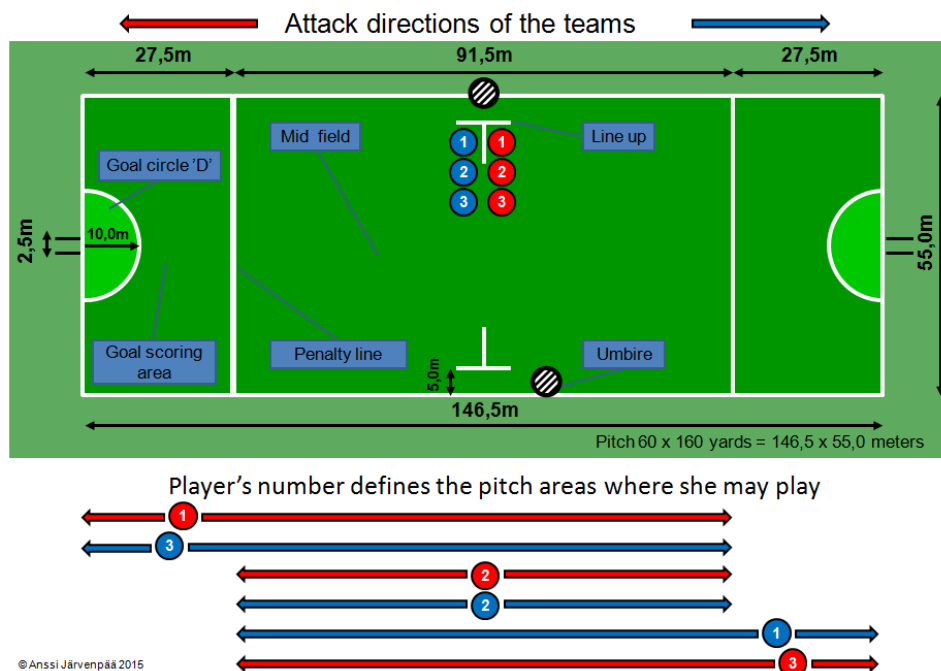
Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi Polocrossetallin liikeidea, visio, rahoitus, tuotteet ja palvelut, toimintaympäristöanalyysi, markkinat, kilpailijat ja kannattavuus. Suunnitelma sisältää yrityksen avainlukuja kannattavuuden ja kulujen selvittämiseksi. Lisäksi yrityksestä tehtiin SWOT-analyysi, jolla selvitetään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat markkinoilla.

1.1 Polocrosse lajina

Polocrosse on hevosilla pelattava joukkue peli. Se on yhdistelmä hevospooloa ja lacrossea, eli käytännössä haavipalloa hevosen selässä. Lajin alkujuuret ovat englannissa, sisätiloissa pelattu peli oli suunniteltu kehittämään nuorten ratsastajien tasapainoa ja ratsastustaitoa. Polocrosse on joukkuepeli Vuonna 1938 Mr & Mrs Edward Hirst kehittivät lajia eteenpäin Australiassa yhdessä hevospoolo mestari Mr Alf Pittyn kanssa ja peli saavutti nykyisen muotonsa.

Polocrosse joukkue koostuu vähintään kuudesta pelaajasta, jotka pelaavat kahdessa kolmen henkilön ketjuissa. Jokaisella ketjun pelaajalla on oma pelipaikka ja rooli: hyökkääjän (nro 1.) tehtävä on tehdä maaleja, keskikenttäpelaaja (nro 2.) tukee hyökkäyksiä sekä puolustuksia ja puolustaja (nro 3.) pyrkii estämään hyökkääjän maalinteko yritykset.

Pelivälineinä toimii haavipäinen maila, ja kuminen kimmoisa, noin kahden tennispallon kokoinen pallo. Pelikenttä on 146,5m pitkä ja 55m leveä. Kentän päädyissä on maalitolpat ja eniten maaleja tehnyt joukkue voittaa pelin. (Polocrosse.co.za 2019)



Kuva 1 Suomen ratsastajainliitto Polocrosse kenttä

Polocrosse on Suomen uusimpia ratsastuslajeja. Polocrossea on pelattu Suomessa vuodesta 2013 lähtien. Suomeen lajin toi Cecilia Forsman, jonka johdolla harrastustoiminta aloitettiin Ratsutila Wiknerillä. Suomen Ratsastaja Liitto (SRL) hyväksyi Polocrossen alalajikseen 1.1.2015.

2 Opinnäytetyön keskeiset käsitteet

- Polocrosse-tallilla tarkoitetaan hevostallia, jossa voi opetella pelaamaan Polocrossea sekä opetella ratsastamaan Polocrosse-hevosia. Sieltä voi ostaa Polocrosse-tunnin tai -kurssin Polocrosse-tallin omilla hevosilla, jota ohjaa Polocrosse-valmentaja.
- Polocrosse on hevosilla pelattava joukkuepeli, joka on hevospoolon ja lacrossen sekoitus, eli käytännössä haavipalloa hevosien selässä.
- Voitto/tappio kertoo liiketoiminnan kannattavuudesta. Kun tulot ovat suurempia kuin menot, on toiminta voitollista ja päin vastaisessa tilanteessa tappiollista. (Viitala & Jylhä 2014, 306, 307.)
- Kannattavuudella tarkoitetaan liiketaloudellista toimintaa, jossa tulot ovat suurempia kuin menot. Tällöin liiketoiminta on kannattavaa. (Viitala & Jylhä 2014, 384.)
- Liiketoimintasuunnitelma on jäsennelty kuvaus yrityksen mahdollisuuksista menestyä markkinoilla. Suunnitelmalla pyritään osoittamaan, että yrityksen tarjoamalla

tuotteilla tai palveluilla on todellinen liiketoimintamahdollisuus menestyä kohdemarkkinoilla. (Viitala & Jylhä 2014, 386.)

- Polocrosse-hevonen. Polocrosse-hevosella tarkoitetaan Polocrosseen koulutettua hevosta.
- Rahoitussuunnitelma.

2.1 Hevosalan tunnuslukuja

Hevosella on merkittävä rooli suomalaisten liikuttajana vapaa-ajassa ja urheilussa. Hevosharrastamisen kasvu luo elinkeinotoimintaa, paitsi hevosalalle myös muille toimialoille. Alalla on myönteisiä vaikutuksia aluetalouteen myös hevostapahtumien kautta, joista suurimmilla on jopa 10 milj. euron kokonaisvaikutus lähiseudulle.

Vuonna 2018 Hippoksen julkaiseman tutkimuksen mukaan hevosala tarjoaa elinkeinon, työtä ja harrastusmahdollisuuksia niin maaseudulla, kunnissa kuin kaupungeissa. Suomessa oli vuonna 2018 noin 16 000 tallia ja ala työllistää yli 15 000 henkilöä. Hevosia Suomessa oli 74 400. (Hevostalous lukuina 2018. 2019). Suomen ratsastajainliitolta (SRL) saamiemme tietojen mukaan Uudellamaalla sijaitsee 59 ratsastuskoulua. Näissä ratsastuskouluissa on liiton alaisia harrastajia noin 15200. SRL arvioi, että pieni enemmistö Uudenmaan ratsastuskouluissa ratsastavista asiakkaista kuuluu liittoon. Voimme siis olettaa näissä ratsastuskouluissa käyvän noin 25000-30000 ratsastuksen harrastajaa.

3 Liiketoimintasuunnitelma

Kirjallisesti laadittu liiketoimintasuunnitelma on tärkeä työkalu yrittäjälle ja hänen sidosryhmilleen yrityksen perustamisvaiheessa ja myös jatkossa, kun yrityksen toimintaa suunnitellaan eteenpäin. Sen avulla pyritään arvioimaan ja kehittämään yritysidea aloituksesta toteutukseen. Yrityksen perustamisen jälkeen liiketoimintasuunnitelma on tärkeä yrityksen toimintojen kehittämismuoto. (Peltola 2015, 42)

Liiketoimintasuunnitelma on usein jopa monikymmensivuinen tuotos yrityksen liiketoimintaan vaikuttavista tekijöistä ja yrityksen menestyksen kulmakivistä. Voidaan myös ajatella, että jossain määrin liiketoimintasuunnitelman tekemisessä matka on tärkeämpi kuin itse tarkoitus. Tekijä oppii samalla, kun suunnittelee, ja tulee miettineeksi kriittisesti paperilla niitä tekijöitä, jotka voivat tulevaisuudessa saada yrityksen lentoon tai vastaavasti tuhota sen. (Hesso 2015, 24.)

Peltola toteaa liiketoimintasuunnitelman olevan alkavan yrittäjän näkyvä työkalu esiteltäessä yritysidea esimerkiksi rahoittajille tai vakuutusyhtiöille (2015, 38).

3.1.1 Liikeidea

Yritystoiminnan synnyn ytimenä on idea, jolla voi ansaita rahaa ja tehdä jotain mielenkiintoista ja haastavaa. Yritysidea voi syntyä sattumalta, esimerkiksi hyvän keksinnön pohjalta tai uuden toimintatavan oivalluksena. Yritysideasta kehittyy vähitellen liikeidea, jota jokaisen yritystoiminnan aloittamista suunnittelevan tulee analysoida laatimalla liiketoimintasuunnitelma. (Peltola 2015, 38)

Hesson mukaan pidempikin liikeidea voidaan kiteyttää liiketoimintasuunnitelmassa lauseeseen:

Mitä?

Tuotteet tai palvelut, joita yritys tuottaa. Kirjoitetaan auki niin selkeästi, että sekä mahdollinen asiakas että rahoittaja ymmärtävät niiden lisäarvopotentialin asiakkaalle ja yritykselle.

Miten?

Kerrotaan se logiikka, jolla yritys saa tuotteet tai palvelut asiakkaan tietoon ja ostettavaksi. Määritellään alustavasti yrityksen strategia eli pelisuunnitelma.

Kenelle?

Kerrotaan se logiikka, jolla yritys saa tuotteet tai palvelut asiakkaan tietoon ja ostettavaksi. Määritellään alustavasti yrityksen strategia eli pelisuunnitelma. (2015, 25)

3.1.2 Yritysmuodon valinta

Tässä kappaleessa käydään läpi lyhyesti erilaisia yritysmuotoja. Yritysmuodoksi tämän opinäytetyön liiketoimintasuunnitelmassa valittiin osakeyhtiö.

Yritysmuotoja on useita, ja omaan yritykseen sopiva vaihtoehto löytyy niiden joukosta. Pienimuotoisessa yritystoiminnassa sopivin vaihtoehto on toiminimi. Kun yrittämisessä on mukana useampia henkilöitä, avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö ovat hyviä vaihtoehtoja. (Peltola 2015, 68)

Yksinkertaisin tapa yrittäjäksi ryhtymiseen on aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana, perustamalla toiminimi toteaa Peltola (2015, 69). Elinkeinoharjoittaja työskentelee hyvin itsenäisesti, mutta samalla hän kantaa vastuun yritystoiminnastaan koko omaisuudellaan. Tämän tyyppisessä yritystoiminnassa on erityisen tärkeää henkilön oma työpanos ja sitoutuminen yritykseen. Elinkeinoharjoittajana voi toimia henkilö, jolla on asuinpaikka ETA-alueella. (Peltola 2015, 69)

Avoimen yhtiön yhtiömiehiä (perustajia) tulee olla vähintään kaksi. Yhtiömiehet voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä kuten muita yhtiöitä. Vähintään yhdellä avoimen yhtiön yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka (luonnolliset henkilöt) tai, jos yhtiömies on oikeushenkilö, kotipaikka ETA-alueella. Muutoin Patentti- ja rekisterihallituksen lupa on haettava kaikille yhtiömiehille, jotka eivät ole ETA-alueelta. (Holopainen 2018, 25) Jokainen yhtiömies vastaa yhteisvastuullisesti kaikella omaisuudellaan myös muiden yhtiömiesten tekemistä sitoumuksista. Avoin yhtiö on yritysmuoto, jossa vaaditaan hyvää luottamusta ja kiinteää yhteistyötä yrityskumppaneiden välillä. (Peltola 2015, 69)

Kommandiittiyhtiön yhtiömiehiä (perustajia) tulee olla kaksi tai useampia, joista vähintään yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yhden äänetön yhtiömies. Yhtiömiehet voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä kuten muita yhtiöitä. (Holopainen 2018, 27) Vastuunalainen toimii varsinaisesti yhtiön nimissä. Hän tekee päätökset ja on vastuussa niistä. Äänetön yhtiömies on sijoittaja, joka sijoittaa yritykseen joko rahaa tai omaisuutta. Hänellä ei ole päätöksentekovaltaa eikä oikeutta edustaa yritystä. Vastuunalainen yhtiömies vastaa yritystoiminnasta koko omaisuudellaan, äänetön yhtiömies ainoastaan sijoittamallaan pääomalla. Kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osaamisella ja heidän henkilökohtaisella osallistumisellaan on merkittävä osuus yritystoimintaan. (Peltola 2015, 70)

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Osakkeenomistajille, myöskään perustamissopimuksen allekirjoittajana oleville, ei osakeyhtiölaki aseta asuinpaikka- tai kotipaikkavaatimuksia, joten osakeyhtiön ainoana perustajaosakkeena voi toimia myös ETA-alueen ulkopuolelta oleva henkilö. (Holopainen 2018, 29) Osakkeenomistaja ei ole varsinaisesti vastuussa yhtiön sitoumuksista. Vastuu rajoittuu yritykseen sijoitettuun pääomaan. Osakeyhtiö soveltuu pääomaa tarvitseville keskisuurille ja suurille yrityksille. Yksityisen osakeyhtiön (Oy) vähimmäisosakepääoma on 2500 euroa ja julkisen osakeyhtiön (Oyj) 80 000 euroa (2014). (Peltola 2015, 70)

3.1.3 Toimintaympäristöanalyysi

Toimintaympäristöanalyysillä kartoitetaan yrityksen nykyiseen toimintaympäristöön liittyviä tekijöitä. Yrityksen toimintaympäristöanalyysissä tarkastellaan taloudellista-, poliittista-, sosiaalista- ja teknologista ympäristöä. Analyysin avulla yritys pyrkii hahmottamaan toimintaympäristönsä odotettavissa olevat muutokset. (Liiketoimintasuunnitelma. 2019) Toimintaympäristöllä tarkoitetaan kaikkia niitä asioita, jotka vaikuttavat yritykseen ulkoapäin, eli yritys ei voi vaikuttaa näihin itse. Toimintaympäristön tutkiminen on yrityksen ensimmäisiä tehtäviä liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä. Yrityksen toimintaympäristö muodostuu mm. seuraavista tekijöistä: toimiala, markkinat, kysyntä ja kilpailu. (Liiketoimintaympäristö. 2019)

3.1.4 Palvelut ja tuotteet

Yrityksen toiminta perustuu tuotteiden ja palveluiden myynnille. Tuotteiden ja palveluiden suunnittelu on ensiarvoisen tärkeää liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä. Hyvin tehty kartoit-
tus tarjottavista tuotteista ja palveluista edesauttaa rahoitusten ja tukien saamista, sillä an-
taa käsityksen siitä, onko yrityksen tuotteille ja palveluille riittävästi kysyntää. (Liiketoimin-
tasuunnitelman tekeminen. 2019). On hyvä tarkastella yrityksen tarjoamia tuotteita ja palve-
luita asiakkaan näkökulmasta. Tuotteita ja palveluita suunnitellessa on hyvä miettiä, millä ta-
voin ne ovat ainutlaatuisia asiakkaalle, onko niissä heikkouksia, mitä etua tai hyötyä niistä on
asiakkaalle sekä onko hintalatusuhde oikea. (Liiketoimintasuunnitelma (LTS). 2019).

3.1.5 Markkinat ja kilpailijat

Yrityksen markkinat muodostuvat jo olemassa olevista asiakkaista, jotka ostavat tuotteita tai
palveluita sekä potentiaalisista asiakkaista, jotka voisivat olla kiinnostuneita ostamaan tuot-
teita tai palveluita. Markkinatilanteeseen tulee perehtyä huolellisesti, mikäli markkinoilla on
kilpailua paljon, yrityksellä tulisi olla kilpailu valtteja, joilla se erottuu kilpailijoistaan. (Mi-
nustako yrittäjä? 2019) Markkinoiden laajuus ja koko vaikuttavat merkittävästi yrityksen suun-
nitelmiin. Tutkimalla markkinoiden kokoa, osataan arvioida, paljonko tuotteelle ja palvelulle
on kysyntää sekä tarjontaa kilpailijoiden osalta. Kilpailevien yritysten tutkinta auttaa oman
yrityksen toiminnan suunnittelussa. Tutkimalla kilpailijoita, voidaan selvittää mitkä ovat hei-
dän vahvuutensa ja heikkoutensa, ja miten näitä voidaan hyödyntää yrityksessä. Se auttaa
myös hahmottamaan minkälaisia uusia kilpailijoita erottuvia tuotteita ja palveluita yritys on
tuomassa markkinoille. (Liiketoimintasuunnitelma. 2019)

3.1.6 Visio

Vision määrittäminen auttaa hahmottamaan yrityksen tulevaisuutta ja maaliin pääsemistä. Vi-
sion avulla yritys pystyy hahmottamaan punaisen langan, joka ohjaa yrityksen toimintaa. Visio
kertoo mitä yritys on tekemässä, mihin yritys on menossa ja miten. (Virvamarja Toikka. 2017).
Visiossa määritetään yleensä asiakkaiden, tuotteiden ja palveluiden mukaan. Visio määrite-
tään usein viiden vuoden päähän nykyhetkestä. (Liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat. 2019)

3.1.7 Rahoitus

Rahoituksella tarkoitetaan yrityksen ulkopuolista rahallista tukea jota käytetään yrityksen toi-
mintojen pyörittämiseen, kuten tiloihin, koneisiin ja käyttöpääomaan. Rahoitusta haetaan
usein silloin, kun yrityksen oma pääoma ei riitä tarvittavien toimintojen hoitamiseen. (Viitala
& Jylhä 2014, 388).

Liiketoimintasuunnitelma auttaa ulkopuolisen rahoituksen saamisessa. Huolellisesti tehdyllä
liiketoimintasuunnitelmalla sekä rahoitus-, että kannattavuuslaskelmilla pystyy vakuuttamaan
rahoitusta tarjoavat tahot yrityksen mahdollisuuksista markkinoilla. (Kaivopuro 2018) Liiketo-
imintasuunnitelma on myös tarpeellinen starttirahan saamiselle. (OnnistuYrittäjänä.fi 2019)

Rahoituslaskelmat auttavat selvittämään perustettavan yrityksen kulut. Paljonko rahaa tarvitaan yrityksen toiminnan aloittamiseksi. Laskelmassa käsitellään yrityksen perustamisesta aiheutuvat kulut, tarvittavat investoinnit sekä muutaman kuukauden toiminnan pyörittämiseen varattavan rahan määrä. Tämän lisäksi siitä selviää, mistä tarvittava rahoitus saadaan. (Arola 2019)

3.1.8 SWOT-analyysi

SWOT-analyysiä käytetään usein liikeidean muotoilemiseen. SWOT-analyysillä pyritään luomaan tilannearvioita jotka auttavat yritystä päätöksenteossa. Se auttaa tarkastelemaan yrityksen sisäisiä sekä ulkopuolisia vahvuuksia (strengths), heikkouksia (weaknesses), mahdollisuuksia (opportunities) ja uhkia (threats). SWOT-analyysin avulla arvioidaan yrityksen jo olemassa olevia voimavaroja sekä toimintaympäristön kehitystä. Ilmenevät asiat kirjataan ylös ja sijoitetaan nelikenttään joka muodostuu SWOT kirjaimista. (Viitala & Jylhä 2014. 49, 50)

Kirjassaan Liiketoimintaosaaminen Viitala ja Jylhä toteavat, että SWOT-analyysiä ei tulisi käyttää vain vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien ylös kirjaamiseen, vaan käyttää analyysiä päätöksenteossa. SWOT-analyysi ohjaa yritystä kiinnittämään huomiota yritykselle merkityksellisiin seikkoihin.

4 Rahoitussuunnitelma

Rahoitussuunnitelma tulee luoda ennen yrityksen perustamista. Rahoitussuunnitelman avulla selvitetään kuinka paljon yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan rahaa, milloin rahaa on saatavilla ja mikä on rahan hinta. Suunnitelmassa kannattaa myös pohtia millaisen oman pääoman ja vieraan pääoman suhteen yritykselle haluaa. (Yrittäjät.fi 2019)

Rahoitussuunnitelma kannattaa luoda siten, että se pitää sisällään yrityksen toiminnan pyörittämisen sekä yrittäjän toimeentulon ainakin ensimmäiset 6-12kk. Rahoitussuunnitelman avulla näkee, riittävätkö omat rahat yrityksen toiminnan aloittamiseen vai pitääkö rahoitusta hakea ulkopuolelta. (Yrittäjät.fi 2019)

Tämän opinnäytetyön osalta rahoitussuunnitelmassa käsitellään yrityksen alkuinvestoinnit, laadittiin ensimmäisen vuoden kassabudjetti ja tehtiin ensimmäisten kolmen vuoden odotettu tuloslaskelma.

4.1 Alkuinvestoinnit

Alkuinvestoinnit uuden yrityksen toiminnassa ovat mm. toimitilojen ja kaluston hankinnat. Investointien lisäksi yritys tarvitsee käyttöpääomaa mm. tarvikkeiden, myytävien tuotteiden ja varastojen hankintaa varten. Myös uuden yrityksen markkinointi, kuten esimerkiksi verkkosivut vaativat käyttöpääomaa. Käyttöpääomaa tarvitaan lisäksi kassavaroihin, jolloin yritykselle varataan riittävästi rahaa tulevista maksuista selviytymiseen. Aloittavan yrityksen

kassavarojen määrää mitoitettaessa on otettava huomioon, että kestää jonkin aikaa ennen kuin myynnistä alkaa kertyä tuloja kassaan. Tämän vuoksi kassavarojen tulisi riittää ainakin 2-3 kuukauden menoihin. (tieto.osaavayrittaja.fi 2019)

4.2 Kassabudjetti

Kassabudjettia laatiessa yritys ennakoi kuukauden tulot ja menot varmistaen, että kassassa on oikea määrä rahaa oikeaan aikaan. Kirjanpito ja budjetointi eroavat toisistaan siinä mielessä, että rahamenot ja -tulot merkitään kirjanpitoon, kun tuote on toimitettu tai palvelu on suoritettu. Kassabudjettiin menot ja tulot merkitään sille kuukaudelle, milloin varsinainen raha liikkuu. Budjetin tekeminen ei ole pakollista, kuten kirjanpidon. Kassabudjetti tulee yrityksen omaan käyttöön ja siitä saa tietoa yrityksen varojen riittämisestä. Aloittavan yrityksen on hyvä jakaa vuosineljänneksen kassabudjetin tarkastelujaksot kuukausiin. Yrityksen tulot ja menot kirjataan sen mukaan, kuinka paljon niitä arvioidaan kuukaudessa olevan. Ensimmäisenä budjettiin tulee merkitä kauden alussa oleva alkukassa, jonka jälkeen arvioidaan kuukauden myynnit. Myyntitulojen lisäksi kassabudjetin tuloksi merkitään yrityksen nostamat lainat. Tämä johtuu siitä, että kassabudjettia luodaan ainoastaan likvidien varojen näkökulmasta. Kun laina on yrityksen käytettävissä, lasketaan se yrityksen tuloksi. Lainasta aiheutuvat lyhennykset ja korot merkitään tulevien kausien menoiksi. Kaikki yrityksen kuukausittaiset maksut merkitään budjetin menoihin. Tällaisia ovat esimerkiksi palkat sivukuluineen, ostot ja ostolaskujen maksut, markkinointikulut, puhelin ja sähkö, vuokrat ja lainojen lyhennykset. Kulut arvioidaan mahdollisimman realistisesti, mieluummin pyöristäen ylös- kuin alaspäin. Kasaanmaksuista vähennetään kassastamaksut. Tämä on summa, jonka yritys arvioi olevan alkukassana seuraavana kuukautena. (bisnes.fi)

4.3 Tuloslaskelma

Tuloslaskelma kertoo yrityksen tuloista ja menoista tietyllä seuranta-ajanjaksolla. Usein seuranta jakso yrityksillä on yhden kalenterivuoden mittainen. Tuloslaskelmasta näkee millaisista tuloista ja menoista yrityksen tulos syntyy. Tuloslaskelma kertoo onko yritys tehnyt voittoa vai tappiota seurantajaksonsa aikana. Tuloslaskelma on vähennyslaskumuodossa oleva yhteenlaskelma, jossa vähennetään yrityksen liikevaihdosta yrityksen menot. Jos yrityksen menot ovat pienempiä kuin yrityksen liikevaihto, laskelman loppusumma on yrityksen liikevoitto. Päinvastaisessa tilanteessa loppusumma on liiketappio. Tuloslaskelman viimeisessä osiossa vähennetään saadusta liikevoitosta tai liiketappiosta tuloverot ja muut välittömät verot. (Tilistoimisto Eliko 2018).

5 Polocrosse-tallin liiketoimintasuunnitelma

Polocrosse-tallin liiketoimintasuunnitelma on luotu opinnäytetyössä esitetyn liiketoimintasuunnitelman muodossa. Polocrosse-tallin liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä on hyödynnetty liiketoiminnallisesta kirjallisuudesta saatuja ohjeita, tallinomistajan haastattelua,

kyselyn vastauksista johdettuja päätelmiä, Polocrosse-tallille tehtyjä laskelmia sekä hevosalan julkaisuja. Polocrosse-tallin toimintaa, tuotteita ja palveluita, toimintaympäristöä ja rahoitusta on pyritty kuvaamaan mahdollisimman kattavasti ja realistisesti, jotta saisimme parhaan mahdollisen käsityksen tallin kilpailukyvykkyydestä alalla.

5.1 Liikeideana Polocrosse-talli

Polocrosse-tallin liikeidea on myydä Polocrosseen liittyviä palveluita ja tuotteita ratsastusharrastuksesta kiinnostuneille ihmisille. Kaikki tallin hevoset tulevat olemaan Polocrosseen koulutettuja (myöh. Polocrosse-hevonen). Suomessa on tällä hetkellä viisi Polocrosse-hevosta, joista kaikki ovat yksityisiä. Talli, joka tarjoaisi mahdollisuuden Polocrossen pelaamiseen Polocrosse-hevosilla, tarjoaisi kiistattomasti Suomen parhaat hevoset Polocrossen pelaamiseen. Lisäksi talli tarjoaisi oikean kokoisen pelikentän Polocrossen pelaamiseen. Pelikenttä olisi Suomen ensimmäinen virallisen kokoinen Polocrosse kenttä. Tämä olisi selkeä etu verrattuna kaikkiin muihin alalla toimijoihin. Polocrosse-tallin tarjoamia palveluita olisivat mm. viikoittaiset Polocrosse-treenit, Polocrosse-kurssit alkeisryhmille sekä kokeneemmille pelaajille, Polocrosse-turnaukset, ”opi ratsastamaan Polocrosse-hevosella” tunnit, mailatreenit, teoria-luennot ja normaalia ratsastuskoulutoimintaa Polocrosse-hevosilla. Tämän lisäksi talli toimii Polocrosse-varusteiden maahantuoja ja myyjänä Suomessa.

Talli on uudenlainen konsepti ratsastusalalla keskittyessään pääasiassa Polocrosseen, joka on vielä tällä hetkellä hyvin pieni ratsastuslaji. Tallin odotetaan keräävän mielenkiintoa ratsastajien parissa, sillä talli mahdollistaa lajin kasvamisen ja kehittymisen Suomessa aivan uudelle tasolle. Yrityksen on tarkoituksena tarjota oikeanlaiset puitteet lajin kehittymiselle, joita ei aiemmin Suomessa ole ollut. Talli markkinoi palveluitaan omissa sosiaalisen median kanavissa, Polocrosse Finlandin kanavissa sekä kontakti ratsastusalan lehtiä, jotka voisivat olla kiinnostuneita uudenlaisen konseptin uutisoinnista. Tämän lisäksi yritys osallistuu hevostapahtumiin Uudellamaalla, joissa markkinoidaan tallia Polocrossesta kiinnostuneille ihmisille. Talli tekee tiiviisti yhteistyötä Suomen Polocrosse-vaikuttajien kanssa, ja sana tallista leviää puskaradion välityksellä.

5.1.1 Viikoittaiset Polocrosse-treenit

Viikoittaiset Polocrosse-treenit on ryhmämuotoinen Polocrosse-tunti, jonka aikana opitaan Polocrossen pelaamista valmentajan ohjauksessa. Tunnin taitotaso määräytyy mukaan ilmoittautuneiden vakituisesti tunnilla käyvien pelaajien tason mukaan. Treenit järjestetään joka viikko samaan aikaan. Treeneihin on sitouduttava kausittain (kevä-, kesä- ja syyskausi).

5.1.2 Polocrosse-kurssit

Polocrosse-kurssit ovat tehokkaita päivästä muutamiin päiviin kestäviä kursseja, joiden aikana opitaan ja hiotaan taitoja. Alkeiskurssien avulla houkutellaan lajiin uusia pelaajia, opitaan

perus- sekä hevostaitoja. Kokeneemmille pelaajille järjestetään kursseja, joiden aikana syvennyttään Polocrosseen perusteellisemmin ilmoittautuneiden taitotason mukaisesti. Kursseja järjestetään etenkin viikonloppuisin sekä loma-aikoina.

5.1.3 Polocrosse-turnaukset

Talli järjestää Polocrosse-turnauksia Suomessa. Turnaukset ovat viikonlopun kestäviä tapahtumia, joihin ovat tervetulleita kaikki pelaajat ympäri maailmaa.

5.1.4 Opi ratsastamaan Polocrosse-hevosella -harjoitustunti

Polocrosse-hevosten ratsastustuntien aikana opitaan ratsastamaan Polocrosse-hevosilla. Tunnilla opitaan hyödyllisiä taitoja, kuten laukasta pysähtymistä, tiukkoja suunnanvaihdoksia, "rollback":kin tekoa, tasapainon hallintaa, laukan vaihtoja ym.. Tunnin taitotaso määräytyy mukaan ilmoittautuneiden vakituisesti tunnilla käyvien pelaajien tason mukaan. Treenit järjestetään joka viikko samaan aikaan. Treeneihin on sitouduttava kausittain (kevät-, kesä- ja syyskausi).

5.1.5 Mailatreenit

Mailatreeneissä opitaan Polocrosse-mailan käyttöä, sekä erilaisia harjoitteita, joiden avulla voi kehittää omaa pallosilmää, reaktiokykyä ja pallonhallintaa. Tunnit järjestetään viikoittain samaan aikaan. Tunnin taitotaso määräytyy mukaan ilmoittautuneiden vakituisesti tunnilla käyvien pelaajien tason mukaan. Treeneihin on sitouduttava kausittain (kevät-, kesä- ja syyskausi).

5.1.6 Teorialuennot

Teorialuentoja järjestetään erillisinä tapahtumina, muutaman kerran kaudessa. Luentojen aikana käsitellään Polocrossen sääntöjä, strategista pelaamista sekä hevostietoutta. Teorialuentoja järjestetään niin kokeneemmille pelaajille kuin aloittelijoillekin.

5.1.7 Normaali ratsastuskoulutoiminta

Polocrosse-hevosilla pidetään myös perus ratsastuskoulutoimintaan kuuluvia koulu, este ja maastotunteja. Tuntien taso määräytyy ratsastajien tason mukaan. Tunnit järjestetään viikoittain ja niihin on sitouduttava kausittain (kevät-, kesä- ja syyskausi).

5.1.8 Polocrosse varusteiden maahantuonti ja myynti

Suomessa ei ole ainuttakaan Polocrosse varusteiden maahantuoja, eikä virallista myyjää. Osana tallin liiketoimintaa, talli myy Polocrosse-mailoja, -palloja, -kypäroitä, -faceguardeja, -saappaita, polvisuojia, pelipaitoja, kisahousuja, ratsastushanskoja.

5.2 Polocrosse-tallin yritysmuodon valinta

Polocrosse-tallin yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö. Osakeyhtiön perustamisesta on tullut hyvin helppoa, kun heinäkuussa 2019 poistui vaatimus 2500€ pääoma tarpeesta. Osakeyhtiön velat eivät vaikuta sijoittajien henkilökohtaiseen talouteen ja on siten turvallisempi ratkaisu sijoittajien näkökulmasta. Sijoittajat vastaavat yrityksen varoista vain yritykseen sijoittamansa rahasumman verran. (Kimmo Koivikko 2019).

5.3 Toimintaympäristöanalyysi Polocrosse-tallille

Ratsastuksen harrastajia oli Suomessa 160000 vuonna 2018. Ratsastajien määrä on laskenut hieman vuodesta 2016, jolloin ratsastajia oli Suomessa vielä 170000. Tästä huolimatta ratsastus on edelleen suosittu harrastus. Samaan aikaan hevosten määrä on kuitenkin noussut, vuonna 2016 hevosia oli Suomessa 74200 ja vuonna 2018 74400. Voimme siis todeta ratsastuksen pitävän hyvin asemansa suomalaisten harrastuksena.

Luken julkaisemassa artikkelissa Hevostalous on merkittävä työllistäjä biotalousalalla, käy ilmi, että hevosmatkailu sekä ratsastus- ja hevosten hoitopalveluita tuottavat yrityksen ovat tällä hetkellä hevostalouden suurimpia työllistäjiä. Artikkelin antaa ymmärtää, että alalle kohdistuu paljon kiinnostuneisuutta, ja monet ovat halukkaita opiskelemaan alaa. Etenkin hevosmatkailutoiminnalle sekä ihmisille ja hevosille tuotetuille palveluille povataan seuraavan viidenvuoden aikana kasvua. (Luke Hevostalous on merkittävä työllistäjä biotalousalalla 2018).

Myös Jutta Koivulan 16.11.2018 julkaistu artikkeli Hevosalalla on vaikutusta, kertoo hevostalouden positiivisista näkymistä. Artikkelin mukaan jopa 28% alan yrittäjistä aikovat laajentaa toimintaansa seuraavan viiden vuoden aikana. Artikkelissa myös kerrotaan hevosalan yritysten monipuolistuneen, jonka voidaan ajatella viittaavan kuluttajien halukkuuteen kokeilla tavallisista ratsastuslajeista poikkeavia lajeja sekä heidän kiinnostuneisuudesta hevosten hyvinvointiin. (Koivula 2018).

Toimintaympäristönä hevosala vaikuttaa positiiviselta ja valmiilta uusien lajien kehittämiseen. Yritys uskoo, että alalla on kasvupotentiaalia ja Polocrosse-tallilla on edellytykset saavuttaa mielenkiintoa ratsastuksen harrastajien joukossa. Oman kokemuksen mukaan Polocrosselle on ollut kysyntää ja halukkaita lajin kokeilijoita on paljon, mutta harrastuspaikkojen vähyiden takia lajin kokeileminen on ollut monille vaikeaa. Tämä on suurimpia syitä, miksi lajin harrastajakanta on pysynyt pienenä Suomessa. Uusi Polocrosse-talli mahdollistaisi lajin kokeilemisen ja toisi lajiin uusia innokkaita pelaajia lajille ja asiakkaita tallille.

5.4 Polocrosse-tallin palvelut ja tuotteet

Polocrosse-tallin tavoitteena on antaa asiakkailleen paras mahdollinen Polocrosse-kokemus. Tähän tavoitteeseen pyritään osaavien hevosten avulla, hyvällä valmennuksella sekä

oikeanlaisella peliympäristöllä. Nämä kolme tallin peruskiveä antavat asiakkaille ainutlaatuisen Polocrosse kokemuksen, jota Suomessa ei ole ennen ollut saatavilla.

Ratsastustunnit maksavat Suomessa keskimäärin 25-30€. (Suomen ratsaistajainliitto 2019). Polocrosse-tallilla Polocrosse tunti tulisi maksamaan 45€/tunti ja tavallinen ratsastustunti 35€/tunti. Tämän lisäksi talvikuukausina tuntien hinta nousee 10€/tunti, jotta maneesin vuokraus saadaan katettua. Polocrosse-tallin tunnit ovat siis ratsastustuntien keskimääräistä hintaa kalliimpia. Talli ei tule kilpailemaan tuntien hinnoilla muiden tallien kanssa, vaan keskittyy tarjoamiensa palveluiden laatuun. Polocrosse-hevoset, valmennus sekä harrastusympäristö ovat siis suuressa roolissa tallin kilpailukyvyn kannalta. Näiden kolmen tallin peruskiven tulee tuottaa tallin asiakkaille arvoa, joista he ovat valmiita maksamaan ja kokevat hinta-laatu suhteen oikeaksi.

Etenkin vähän kokeneemmille Polocrossen harrastajille tallintarjoamat palvelut toisivat aivan uudenlaisia mahdollisuuksia laajassa kehittymisen kannalta. Tällä hetkellä tallin tarjoamiin palveluihin verrattavaa Polocrosse oppia ja kokemusta joutuu hakemaan ulkomailta. Tähän verrattuna tallin tarjoamat palvelut tulevat olemaan huomattavasti edullisempia kuin ulkomailla valmennuksissa ja turnauksissa käyminen.

Suomessa ei ole ainuttakaan Polocrosse-tarvikkeiden jälleenmyyjää, eikä maahantuoja. Polocrosse-tallille ei siis olisi varsinaisia kilpailijoita Polocrosse-varusteiden myynnissä. Tällä hetkellä Polocrosse-varusteita voi pääasiassa ostaa netin välityksellä tai joiltain yksittäisiltä pelaajilta. Suurimpana ongelmana verkon kautta ostettaessa on, ettei tuotteita voi testata tai sovittaa ennakoon. Etenkin Polocrosse-mailat ovat ongelmallisia, sillä jokainen maila on uniikki, ja itselleen sopivan löytää vain kokeilemalla erilaisia mailoja. Harrastajien kannalta olisi hyvä, jos Polocrosse-varusteita olisi helposti saatavilla tallilta, jolloin varusteita pystyy sovittamaan ja testaamaan ennen ostamista.

Polocrosse-tallille suunniteltiin myös Groom-palvelua, joka olisi toiminut ”avaimet käteen” periaatteella. Hevonen olisi laitettu valmiiksi tuntia varten ja hoidettu tunnin jälkeen ratsastajan puolesta. Kyselyn perusteella palvelulle ei ollut juurikaan kiinnostusta, joten jätämme palveluidean hautumaan, emmekä käsittele palvelua enempää tässä opinnäytetyössä.

5.5 Polocrosse-tallin markkinat ja kilpailijat

Suomessa oli vuonna 2018 noin 3000 hevosalan yritystä ja toiminnan harjoittajaa (Luke Hevostalous on merkittävä työllistäjä biotalousalalla 2018), ja 16000 ratsastuksen harrastajaa. (Hevostalous lukuina 2018, 2019). Suomen Ratsastajainliitolta (SRL) saamiemme tietojen mukaan Uudellamaalla sijaitsee 59 ratsastuskoulua ja näillä talleilla ratsastusta harrastaa 15200 SRL:n kuuluvaa jäsentä. SRL ei pidä kirjaa talleilla käyvien ratsastajien määrästä, mutta he arvioivat, että pieni enemmistö näillä talleilla käyvistä asiakkaista kuuluisi liittoon. Voimme siis arvioida, että Uudella maalla on ratsastuksen harrastajia ratsastuskouluissa noin 25000-

30000. Vaikuttaisi siltä, että kilpailu on kohtuullisen kovaa Uudellamaalla. Haastattelemamme tallinomistajakin oli kokenut kilpailun olevan kovaa Uudellamaalla. Hän totesi myös, että etenkin uuden tallin voi olla vaikeaa löytää asiakaskuntaa. Tämän takia puskaradiolla on suuri merkitys aloittavalle tallille, niin keuhut kuin haukutkin kulkevat ratsastuspiireissä nopeasti eteenpäin.

Polocrosse-tallilla on etu muihin Polocrossea tarjoaviin talleihin nähden hevosissa ja harrastusympäristössä. Kuten kyselyssäkin huomattiin, kaikki vastanneet toivoivat voivansa harrastaa Polocrossea lajiin koulutetuilla hevosilla. Voimme todeta, että lajiin koulutetut hevoset tuovat Polocrosseen merkittävää lisäarvoa pelaajille, ja he ovat hyvin todennäköisesti valmiita maksamaan sekä matkustamaan pidempiä matkoja päästäkseen Polocrosse-tallin tunneille. Kolmasosa kyselyyn vastanneista oli valmiita matkustamaan jopa yli 40 kilometriä Polocrosse-tunneille. Yritys uskoo, että etenkin tallin hevosten ja harrastusympäristön ansiosta talli tulee haastamaan muut Polocrossea tarjoavat tallit, ja tarjottavat palvelut kiinnostavat erityisesti jo kokeneempia Polocrossen pelaajia.

Tavallisten ratsastuskoulutuntien kanssa Polocrosse-tallilla voi olla enemmän haasteita. Näihin ratsastustunteihin Polocrosse-hevoset eivät anna kilpailuetua verrattuna muihin perusratsastustunteja tarjoaviin kilpailijoihin verrattuna. Polocrosse-tallin toiminnassa tulee pohtia, miten talli pystyy erottumaan muista ratsastuskoulupalveluista tarjoavista talleista. Polocrosse-tallin kohdalla tämä voisi tarkoittaa esimerkiksi istuntapainotteisten kouluratsastustuntien pitämistä, sillä Polocrosse-hevoset ovat hyvin herkkiä reagoimaan istuntaan, ja siten loistavia istunnan opettajia. Pientä kilpailuetua antaa myös talvella käytettävissä oleva maneesi, joka mahdollistaa aktiivisen ratsastustoiminnan myös talvikuukausina.

Kyselyn avoimissa vastauksissa oli huomio, jonka mukaan yleistäen suurin osa ratsastuksen harrastajista Suomessa ovat ”tädit” ja pikkutyöt. Polocrosse on vauhdikas joukkuepeli, ja lajiin koulutetut hevoset voivat monille ratsastuksen harrastajille tuntua liian hurjilta, verrattuna ratsastuskoulujen keskivertoihin hevosiin. Tämä edellä mainittu karsii Polocrosse-tallin asiakkaista aremmat ratsastajat, mutta talli saanee suosiota kokeneempien ja erilaisista ratsastuslajeista kiinnostuneiden ratsastajien joukossa. Laji on myös omiaan kiinnostamaan miehiä, esimerkiksi Porkkala PoloX ry/rf -Polocrosse-seuran jäsenistä 25,6% on miehiä. Tämä on hyvin suuri prosentuaalinen osuus, kun kaikista Suomen ratsastajista vain 3% on miehiä.

5.6 Polocrosse-tallin visio

Polocrosse-tallin visio on saada sen toiminta taloudellisesti kannattavaksi ensimmäisten kolmen vuoden aikana. Tähän tavoitteeseen vaikuttavat tallin tarjoamat palvelut ja tuotteet. Tallin tulee kehittää palveluitaan ja kuunnella asiakkailta saamaansa palautetta palveluiden kehittämiseksi, jotta ne vastaisivat entistä paremmin asiakkaiden tarpeisiin. Tallin tarjoamia

Polocrosse-tuotteita myydään kohtuullisin hinnoin, jotta lajin aloittamisesta tulisi mahdollisimman helppoa eikä se vaatisi uusilta harrastajilta heti suuria rahallisia investointeja.

Palveluiden ja tuotteiden lisäksi tavoitteeseen pääsemistä edesautetaan uusien asiakkaiden tehokkaalla kontaktoimisella sekä markkinoinnilla. Asiakkaiden sitouttaminen tallin toimintaan tapahtuu laadukkaiden harrastuskokemusten avulla.

Talli tulee toimimaan viiden vuoden tähtäimellä Polocrossen kehittäjänä ja lähettiläänä Suomessa, tavoitteena saada lisää seuroja ja harrastajia lajin pariin. Tavoitteeseen pääsemiseksi talli tulee olemaan aktiivinen Polocrosse-tapahtumien järjestäjä. Lisäksi talli tulee tekemään markkinointityötä hevosalan tapahtumissa yhteistyössä Suomen suurimman Polocrosseseuran kanssa houkutellakseen uusia harrastajia lajin pariin.

5.7 Polocrosse-tallin SWOT-analyysi

Polocrosse-tallin SWOT-analyysissä pohditaan ensinnäkin tallin vahvuuksia. Mitkä tekijät auttavat Polocrosse-tallia menestymään ja erottumaan positiivisesti kilpailijoista. Polocrosse-tallin valttina ovat Polocrosseen koulutetut hevoset. Suomessa ei ole vielä ainuttakaan tallia, jolla olisi Polocrosseen suunnattuja hevosia harrastajien käytössä. Polocrosseen suunnattujen hevosten ansiosta myös Suomessa olisi mahdollista oppia ratsastamaan poolohevosia, eikä ratsastusoppia tarvitsisi lähteä hakemaan ulkomailta. Tämä mahdollistaisi pelaajien kehityskäteen jatkumisen Suomessa ja toisi enemmän kansainvälisen tason pelaajia sekä poistaisi harrastajilta lajin suurimman kustannuserän, eli ulkomaille matkustamisen. Toinen iso vahvuus Polocrosse-tallille on oikeanlainen pelikenttä, joka mahdollistaa peliharjoitteiden tekemisen oikeissa mittasuhteissa. Tällä hetkellä harrastuspaikoilla käytetyt kentät ovat kooltaan 1/5 virallisen kokoisesta Polocrosse-kentästä. Talvikausina Polocrosse-tallin vahvuutena nousee esiin maneesi, joka mahdollistaa harrastustoiminnan jatkumisen vuoden ympäri.

Polocrosse-tuotteiden myyminen täydentää hyvin tallin toiminnallista laajuutta. Varusteiden ainoana maahantuojana ja jälleenmyyjänä saavutetaan hallitseva asema markkinoilla. Varusteiden myyntipaikkana toimii Polocrosse-talli, josta varusteet ovat helposti asiakkaiden ostettavissa ja kokeiltavissa.

Toiseksi SWOT-analyysissä arvioidaan Polocrosse-tallin heikkouksia. Yksi tallin suurimmista haasteista on toimipaikan, eli sopivan vuokratallin löytäminen. Polocrosse-tallin sijainti on ensisijaisen tärkeä tallin menestymisen kannalta. Kuten kyselyissäkin tuli ilmi, monet olivat valmiita matkustamaan tallille alle 30km. Suurin osa vastaajista asui pääkaupunkiseudulla, jolloin tallin sijainnin saisi mielellään olla joko pääkaupunkiseudulla tai sen välittömässä läheisyydessä. Vuokrattavan toimipaikan löytäminen tältä alueelta voi olla haasteellista, emmekä ole vielä toistaiseksi löytäneet ainuttakaan tarpeitamme vastaavaa toimipaikkaa.

hakemaltamme alueelta. Toinen Polocrosse-tallin heikkous on toiminnan alussa asiakaskunnan pieni koko. Polocrossen pelaajia on Suomessa vielä hyvin vähän.

Polocrosse-varusteiden osalta heikkoutena on vielä pieni ostajakunta. Polocrosse-varusteita varastoon ostettaessa tuleekin miettiä tarkasti, kuinka paljon niihin halutaan sitoa pääomaa.

SWOT-analyysin kolmas kohta on tallin mahdollisuudet. Polocrosse-talli pystyy kehittämään Polocrossea Suomessa tarjoamalla harrastajien käyttöön hyvät poolohevoset, harrastusympäristön ja tasokasta valmennusta. Näiden kolmen tekijän ansiosta Suomessa on mahdollista kehittyä Polocrossen pelaajana kansainväliselle tasolle. Polocrossesta tulee tunnetumpi ja helpommin lähestyttävä laji uuden harrastuspaikan ansiosta. Polocrosse on omiaan houkuttelemaan miehiä ratsaille. Ratsastus on koettu viimevuosikymmeninä naisten lajiksi Suomessa, ja Suomen Ratsastajainliitto sekä muut alan vaikuttajat ovat pyrkineet rohkaisemaan miehiä ratsaille erilaisten ohjelmien avulla. Polocrosse-tallilla saattaisi olla hyvätkin mahdollisuudet tehdä yhteistyötä isojen ratsastusjärjestöjen kanssa ja saada sitä kautta näkyvyyttä ja mahdollisia asiakkaita.

Mikäli Polocrosse-varusteiden myyminen vaikuttaa kannattavalta, voi tulevaisuudessa olla aiheellista sijoittaa Polocrosse-varusteita myyvän verkkosivun avaamiseen osaksi Polocrosse-tallin verkkosivuja. Näin saavutetaan koko Suomen laajuinen varusteiden myynti ja pystytään haastamaan ulkomaiset Polocrosse-varusteita myyvät verkkokaupat toimitusajoilla ja kustannuksilla Suomessa.

SWOT-analyysin neljäs kohta on Polocrosse-tallin uhat. Polocrosse-tallin suurin uhka on epäonnistuminen asiakaskunnan luomisessa. Mikäli markkinoinnissa ei onnistuta, eikä tallille saada tarpeeksi vakituisia asiakkaita, tai erilaisia kursseja ei saada järjestettyä pienien mukaan ilmoittautumismäärien takia toiminta uhkaa loppua nopeasti. Yhtenä uhkatekijänä on myös tallin hevosten loukkaantumiset. Loukkaantumisista voi seurata eläinlääkärikuluja sekä talli menettää loukkaantuneen hevosen tuomat ansiotulot, jos hevonen ei pysty osallistumaan tunneille, kursseille tai tallin muuhun toimintaan.

Suurimpana uhkana Polocrosse-varusteiden osalta on niiden liian pieni menekki. Jos varusteita ei mene odotetulla tavalla kaupaksi, se voi aiheuttaa hankaluuksia tallin kassavirtaan.

6 Rahoitussuunnitelma

6.1 Rahoitus Polocrosse-tallille

Polocrosse-tallin perustamiseen tarvitaan rahoitusta. Laskelmien mukaan alkuinvestoinnit vievät 86090,88 euroa ja mahdolliset muut menot, joita ei suunnitteluvaiheessa ole osattu ottaa huomioon nostavat aloituspääoman tarpeen 125000 euroon. Yrittäjillä on itsellään 75000 euroa Polocrosse-talliin sijoitettavaa pääomaa. Tallitoiminnan perustamiseksi tarvitaan

ulkopuolista rahoitusta pankilta, Finnveralta sekä mahdollisilta yksityisiltä sijoittajilta, jotka haluavat mukaan talliin osakkeenomistajina. Tallia perustettaessa käännytään ensisijaisesti pankin ja Finnveran puoleen.

Pankkilainaa saadakseen Polocrosse-tallin tulee täyttää tiettyjä kriteerejä. Pankille tulee todentaa yrityksen luottokelpoisuus, jolla osoitetaan, että yrityksellä on lainan takaisinmaksukykyä. Tämän lisäksi pankit vaativat hyvin usein omaisuutta vakuudeksi lainalle. Pankkilainan etuna on alhaiset korot sekä joustavuus takaisinmaksun kustannuksissa. (Yrityksen-perustaminen.net 2019).

Finnvera tarjoaa uusille pk-yrityksille alkutakauksen, joka voi olla 80% myönnetystä lainasta, mutta korkeintaan 80000€. Alkutakauksen vähimmäismäärä on 10000€. Finnvera edellyttää takaukselleen yrityksen pääomistajilta omavelkaista erityistakausta, jonka tulee kattaa 25% Finnveran myöntämän takauksen määrästä. Vähimmäismäärä omavelkaiselle takaukselle on 3000€. Finnvera veloittaa takauksestaan kolmen kuukauden välein takausprovision, jonka suuruus on 3% pankin ilmoittamasta takaussaldosta. Tämän lisäksi veloitetaan vielä toimitusmaksu, joka on 1% takauksen määrästä. (Finnvera Alkutakaus 2019).

Lähtökohtaisesti tallille haetaan rahoitusta pankista, yritykseen sijoitetun varallisuuden ja mahdollisesti Finnveran takauksen turvin, sekä mahdollisten osakesijoittajien kautta, mutta mikäli rahoitusta ei saada näiden tahojen kautta tarpeeksi kerättyä, on vaihtoehtona hakea joukkorahoitusta. Joukkorahoitusta voidaan hakea esimerkiksi Vauraus Suomi Oy:n kautta. Vauraus Suomi Oy tarjoaa joukkolainarahoitusta 30000 eurosta jopa 10000000 euroon. Koska talli on osakeyhtiö, vaaditaan lainan hakemiseen hallituksen pöytäkirjan kopio, jossa lainan hausta päätetään. Lainan keruu aika on 60 päivää, ja tänä aikana tulee saada kerättyä vähintään 25% haetusta lainasummasta. Yritys voi hakemuksessaan määritellä itse haluamansa lainasumman, korkotason sekä käyttötarkoituksen. Jos laina myönnetään, rahat tulevat tilille kahden pankkipäivän aikana. (Yrityksen-perustaminen.net 2019).

6.2 Alkuinvestoinnit Polocrosse-tallille

Tutkimusten jälkeen päädyttiin siihen, ettei tallia lähdetä rakentamaan itse tai hankkimaan valmista myynnissä olevaa tallia. Tallin omistajan haastattelun perusteella päädyttiin ratkaisuun, että liiketoiminnan pyörittäminen aloitetaan vuokraamalla tallipaikkoja jo olemassa olevalta tallilta. Näin ollen laskelmat on saatu rajattua realistisiksi. Tallia ja hevosten ylläpitoa koskevat laskelmat pohjautuvat oman tallin omistaneen ja sitä päätyön ohessa pyörittäneen henkilön haastatteluun, ja hänen itselleen tekemiin budjetteihin, kuluraportointiin sekä arvioon mitä esimerkiksi tallipaikkojen vuokraus maksaa pääkaupunkiseudun läheisyydessä. Lisäksi alkuinvestointeja hahmoteltaessa on käytetty verkkolähteitä.

Ensimmäisenä alkuinvestointina tulee osakeyhtiön perustaminen. Osakeyhtiön perustaminen sähköisesti maksaa 275 euroa, jonka lisäksi osakeyhtiön tilille tulee siirtää vähintään 2500 euroa. Tätä ensimmäistä tilisiirtoa ei lasketa kuitenkaan kuluksi, sillä se on yrityksen omaa pääomaa. Jotta yritys saadaan pyörimään, on oleellista alkuinvestoinneissa hankkia vuokratallipaikat hevosille sekä hevoset. Haastattelun perusteella tallipaikat yhteensä 12 hevoselle Uudellamaalla maksaa 2500 euroa kuukaudessa. Jotta yritys voi tarjota Polocrossea ja ratsastustunteja viikon jokaisena päivänä, on hevosia oltava vähintään 12. Koulutetun Polohevosen ostaminen ja tuominen Englannista Suomeen kustantaa arvioiden mukaan noin 5000 euroa. Pelton vuokra Polocrossen pelaamista varten on arvioitu maksavan 1000 euroa vuodessa. Kahden toista hevosen kulu vuokratallilla kuukaudessa sisältäen kengitykset, ruoat ja eläinlääkärikulut ovat noin 1600 euroa.

Yrittäjien tietokoneet (2kpl) maksavat yhteensä 2000 euroa. Markkinointia varten yrityksellä on hyvä olla omat verkkosivut, joiden tekemisen yrittäjät voivat hoitaa itse. Kustannuksia verkkosivuista syntyy kuitenkin oman domainin hankkimisen myötä 20 euroa kuukaudessa. Hevosen varusteet per hevonen maksavat 1000 euroa. Tämä sisältää satulan, suitset, harjat, kuolaimet, suojat, jne. Tämän lisäksi yritys hankkii omia Polocrosse-varusteita, kuten mailoja, palloja ja kypäriä, jotta lajin pariin tulevien ensikertalaisten kynnys osallistua olisi matalampi. Pelaajien varusteisiin kuuluu 1800 euroa ja se sisältää 7 mailaa, 7 palloa sekä 7 kypäriä. Yritys palkkaa myös kaksi osa-aikaista työntekijää hoitamaan hevosia. Hevosten hoitoon menee päivässä 7 tuntia (4 tuntia aamulla ja 3 tuntia illalla). Haastatellun tallinomistajan perusteella yhden työtunnin hinta yrittäjälle on 14,44 euroa sisältäen kaikki sosiaali- ja muut kulut. Työntekijälle bruttopalkka on noin 9 euroa. Työn hinta on laskettu alkuinvestoinneissa kuukauden tuntien mukaan, kustannuksen ollen 3465,60 euroa (240 tuntia/kk ((viikossa 60 tuntia, 7,5x8)) koska sunnuntai 100%). Vuoden muita arkipäiviä ei ole otettu laskelmiin mukaan, sillä yrittäjät voivat työskennellä nämä päivät itse tallilla.

Alkuinvestoinneissa on huomioitu arvonlisävero niiden hankintojen osalta, joihin arvonlisävero kuuluu.

Perustamiskulut	€	Alv.
Osakeyhtiön perustaminen	275	0
Tallipaikat hevosille (12) / kk	3100	24
Hevosten hankinta ja kuljetus (12kpl)	60000	0
Pelto / vuosi	1240	24
Hevosten kengitykset ja eläinlääkärikulut	1016,8	24
12 hevosen ruoat kuukaudessa	868,68	14
Markkinointi; Verkkosivut ja oma domain	24,8	24
Hevosen varusteet (satulat jne. 1000e / hevonen)	12000	24
Pelaajien varusteet	1800	24

Työntekijöiden kustannus kuukaudessa	3465,6	0
Työntekijöiden työvaatteet	300	24
Yrittäjien tietokoneet	2000	24
Alkuinvestoinnit yhteensä	86090,88	

Taulukko 1 Alkuinvestoinnit

Välttämättömien alkuinvestointien kokonaissummaksi tulee 86090,88 euroa. Yrittäjillä itsellään on varaa sijoittaa omaa pääomaa yritykseen yhteensä 75000 euroa. Menoista, joita ei suunnitteluvaiheessa ole osattu ottaa huomioon johtuen, vierasta pääomaa haetaan 50000 euroa. Vieras pääoma haetaan yrityslainana pankista. Osasta kustannuksista tulee kiinteitä kuukausikustannuksia, joihin perehdytään tulevissa laskelmissa.

6.3 Kassabudjetti Polocrosse-tallille

Kassabudjetin aluksi katsotaan huhtikuu 2020 kun yrityksen asiakkaille päin näkyvä toiminta käynnistetään. Alkuinvestoinnit on laskettu mukaan huhtikuussa alkavaan kassabudjetin laadintaan. Alkuinvestointien lisäksi kuukausittaisia pysyviä kuluja ovat:

Yrityslainan lyhennys: 917 euroa, määrä sisältää 833 € lyhennyksen ja 83 € koron. Lainan määrä 50000 euroa, laina-aika 5 vuotta, lyhennysväli 1kk, lyhennystapa tasalyhenteinen, lainan korko 2,0%. (nordea.fi)

Hevosten (12kpl) heinä (muovipaalitettu): 518 euroa

Hevosten (12kpl) mineraalit ja suolat: 45 euroa

Hevosten (12kpl) kaura: 185 euroa

Hevosten (12kpl) kengitykset 420 euroa

Hevosten (12kpl) eläinlääkärikulut: 400 euroa

Verkkosivujen ylläpito ja domain: 20 euroa

Maneesin vuokra talvikuukausina (6kk): 3,5h / ilta. Hinta 50e / tunti = 5250 euroa kuukaudessa. Talvikuukausina ratsastus- ja Polocrossetuntien hinta nousee 10 euroa, jotta maneesin vuokratulot saadaan katettua.

Työntekijäpalkat brutto: 14,44 euroa sisältäen kaikki sosiaali- ja muut kulut. Työntekijälle bruttopalkka on noin 9 euroa. Työn hinta on laskettu alkuinvestoinneissa kuukauden tuntien

mukaan, kustannuksen ollen 3465,60 euroa (240 tuntia/kk ((viikossa 60 tuntia, 7,5x8)) koska sunnuntai tuplapalkalla).

Valmentajapalkka: Polocrosse-valmentajan ja normaalin hevosohjaajan palkka on bruttona 15 euroa tunnissa. Tunteja Polocrosse-valmentajalle tulee keskimäärin 30-45 kuukaudessa ja ratsastuksen ohjaajalle 45-60 kuukaudessa. Valmentajien yhteenlasketut kulut hiljaisempina kuukautena ovat 1125 euroa $((15 \cdot 30 \cdot 1) + (15 \cdot 30 \cdot 1,5))$. Tähän lisätään vielä TyEl- ja työttömyysmaksut 308,24 euroa, joten kokonaissumma on 1433,25 euroa kuukaudessa. Samalla laskukavalla voidaan laskea kokonaissumma aktiivisimpina kuukausina $((15 \cdot 30 \cdot 1,5) + (15 \cdot 30 \cdot 2))$, valmentajien palkan ollessa 1575 euroa. TyEl- ja työttömyysmaksut lisäämällä (431,55 euroa) kokonaissummaksi tulee 2006,55 euroa.

Hevosten vakuutukset, jotka kattavat normaalit vaivat, ovat noin 500 euroa vuodessa per hevonen.

Yrityksen taloushallintopalvelut maksavat noin 1500 euroa vuodessa (yrityksen-perustaminen.net)

Tulot: Arviot ovat suuntaa antavia ja keskimääräisesti laskettuja. Viikonloppuisin ratsastusta on luonnollisesti enemmän ja joinakin arki-iltoina vähemmän tai ei ollenkaan.

Laskemme, että keskimäärin normaaleja ratsastustunteja myydään hiljaisempina kuukausina (8 kuukautta vuodessa) 1,5h päivässä. Tämä sisältää 6 hengen ryhmän ja tunti kustantaa ulko- maastossa 35 euroa ratsastaja $(1,5 \cdot 35 \cdot 6 \cdot 30 = 9450 \text{ euroa} / \text{kk})$. Talvikuukausina tunnin hintaa nostetaan 10 euroa, jotta maneesin kustannukset saadaan katettua. Talvikuukausina (6kk) tulot ovat $(1,5 \cdot 45 \cdot 6 \cdot 30)$ 12150 euroa kuukaudessa. Kiireisimpinä kuukausina (4 kuukautta vuodessa) normaaleita ratsastustunteja on 2h päivässä, jolloin kuukausi myynniksi tulee $2 \cdot 35 \cdot 6 \cdot 30 = 12600 \text{ euroa}$.

Polocrosse-tunteja, joiden hinta on 45 euroa / tunti, laskemme olevan tunnin päivässä hiljaisempina kuukausina (8 kuukautta vuodessa) ja 1,5h aktiivisimpina kuukausina (4 kuukautta vuodessa). Talvikuukausina Polocrossea pelataan myös maneesissa ja tämän takia tunnin hintaa nostetaan 10 euroa. Hiljaisemmat kuukaudet (ilman maneesia): $45 \cdot 1 \cdot 6 \cdot 30 = 8100 \text{ euroa} / \text{kk}$. Talvikuukaudet maneesissa $55 \cdot 1 \cdot 6 \cdot 30 = 9900 \text{ euroa} / \text{kk}$. Aktiiviset kuukaudet: $45 \cdot 1,5 \cdot 6 \cdot 30 = 12150 \text{ euroa}$.

Tämän lisäksi yritys järjestää vuoden aikana yhden turnauksen, kaksi kokopäivän kestäväää Polocrosse-kurssia sekä kaksi koko päivän kestäväää ratsastusleiriä.

Turnausosallistuminen per pelaaja maksaa 160 euroa ja se sisältää kolme peliä. Osallistujia lasketaan saapuvan viisi joukkuetta ja yhteen joukkueeseen kuuluu 3 pelaajaa. Tuloja $160 \cdot 15$

= 2400 euroa. Tuomareiden kulut 16 euroa / ottelu ja otteluita yhteensä 15. Tuomarikulujen jälkeen tuloiksi jää 2160.

Päivän kestävät Polocrosse-kurssit maksavat 100 euroa osallistujalta ja osallistujia odotetaan saapuvan 10. Valmentajan kulut koko päivästä ovat 150 euroa.

Koko päivän ratsastusleirit maksavat 150 euroa ja osallistujia odotetaan saapuvan 8. Ratsastusohjaajan päiväkulu 200 euroa.

TULOT	huhti.20	touko.20	kesä.20	heinä.20	elo.20	syys.20	loka.20	marras.20	joulu.20	tammi.21	helmi.21	maalis.21	YHT
1 KASSA ALUSSA	125 000	4 692	8 953	20 581	21 332	30 597	39 212	37 607	34 918	35 462	36 296	36 840	
2 Myyntisaamiset edell. tilikaudelta													
3 Tulot kauden myynneistä	17 550	24 750	25 750	18 750	28 150	25 950	22 050	22 050	22 050	22 050	22 050	22 050	273 200
4 Avustukset, muut tulot													
TULOT YHTEENSÄ	17 550	24 750	25 750	18 750	28 150	25 950	22 050	22 050	22 050	22 050	22 050	22 050	273 200
MENOT	huhti.20	touko.20	kesä.20	heinä.20	elo.20	syys.20	loka.20	marras.20	joulu.20	tammi.21	helmi.21	maalis.21	YHT
LIIKETOIMINNAN MENOT													
5 Tuotanto-ostot	74 669	869	1 019	1 069	1 259	1 069	869	869	869	869	869	869	85 164
6 Ulkopuoliset palvelut	5 357	4 117	4 117	4 117	4 117	4 117	9 367	9 367	9 367	9 367	9 367	9 367	82 142
7 Toimitilamenot (ei verot ja vakuutukset)													
8 Leasing- ja laitevuokrat													
9 Henkilöstövuokrat													
10 Markkinointi ja mainonta	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	298
11 Vahinkovakuutusmaksut		6 000											6 000
12 Investoinnit, alv-vähennyskelpoiset													
13 Investoinnit, ei alv-vähennystä													
14 Muut kiinteät kulut	507	207	207	207	207	207	207	1 707	207	207	207	207	4 280
15 Korot ja muut rahoitusmenot													
16 Verot													
17 Maksettava arvonnäisävero			-521	3 842	4 007	2 642	4 449	4 036	2 303	2 013	2 303	2 303	27 378
18 Nettopalkat	5 711	6 124	6 124	5 711	6 124	6 124	5 711	5 711	5 711	5 711	5 711	5 711	70 185
19 Työnantajattilijyksen verottajalle		518	521	521	518	521	521	518	518	518	518	518	5 709
20 Pakolliset henkilösivukulut	1 590	1 713	1 713	1 590	1 713	1 713	1 590	1 590	1 590	1 590	1 590	1 590	19 574
21 Vapaaehtoiset henkilösivukulut													
22 Rästimenot													
23 Rästimenot													
PÄÄOMARAHOITUKSEN KASSAAN- JA KASSASTAMAKSUT													
24 Lainojen nostot	50 000												50 000
25 Lainojen lyhennykset		917	917	917	917	917	917	917	917	917	917	917	10 087
26 Osamaksut													
27 Osiot, yksityiskäyttö													
28 Omistajien lisäsuoraukset													
29 Sijoitukset, talletukset													
MENOT YHTEENSÄ	137 858	20 489	14 122	17 998	18 886	17 335	23 656	24 738	21 506	21 216	21 506	21 506	360 817
30 TULOT - MENOT	-120 308	4 261	11 628	752	9 264	8 615	-1 606	-2 688	544	834	544	544	-87 617
31 KASSAVARAT KAUDEN LOPUSSA	4 692	8 953	20 581	21 332	30 597	39 212	37 607	34 918	35 462	36 296	36 840	37 383	

Taulukko 2 1. vuoden kassabudjetti Polocrosse-tallille

6.4 Tuloslaskelma Polocrosse-tallille

Myyntien kokonaistuotoksi ensimmäiseltä vuodelta tulee 273200 euroa. Tämä sisältää Polocrosse- ja ratsastustunnit 266400 euroa, Polocrosse-turnaus 2400 euroa, Polocrosse-kurssit 2kpl yhteensä 2000 euroa ja kaksi yhden päivän kestävää ratsastusleiriä, yhteensä 2400 euroa.

Kuluja yritykselle kertyy ensimmäisen vuoden aikana 199700 euroa. Tämä sisältää kaiken tallitoiminnan pyörittämiseen ja hevosten hoitoon liittyvät menot. Tämän lisäksi hevosista, rittäjien tietokoneista ja hevosten varusteista tehtävät poistot ovat otettu kuluissa huomioon. Näiden arvo kokonaiskuluista on 17709,68 euroa.

Ensimmäisen vuoden tuloslaskelman osalta toiminnan tuotot ovat 73499,32 euroa ja nettovoitto verojen jälkeen 48216,32 euroa.

Yhteenveto	Nykyisen kauden summa Kausi
Myynnin kokonaistuotto [J]	273 200,00 €
Myynnin kokonaiskustannukset [K]	- €
Myynnin ja markkinoinnin kokonaiskulut [M]	- €
Tutkimus- ja kehityskulut yhteensä [N]	- €
Yleis- ja hallintokulut yhteensä [O]	199 700,68 €
Liiketoiminnan muut kulut yhteensä [P]	- €
Muut tulot [S]	- €
Verot yhteensä [T]	25 283,00 €

Bruttovoitto [L = J - K]	273 200,00 €
Liiketoiminnan kulut yhteensä [Q = M + N + O + P]	199 700,68 €
Toiminnan tuotot [R = L - Q]	73 499,32 €
Nettovoitto [U = R + S - T]	48 216,32 €

Taulukko 3 Tuloslaskelma 1. vuosi

Toisena vuonna myynnin arvioidaan kasvavan 10 % ja kulujen nousevan 5%. Verojen arvioidaan kasvavan 3%. Toisen vuoden nettovoitto on tämän laskukaavan mukaan 64792,80 euroa. Kolmantena vuotena myynnin arvioidaan kasvavan 15 % ja verojen sekä kulujen nousevan saman verran kuin edellisenä vuotena. Kolmannen vuoden nettovoitto on näin ollen 98605,27 euroa.

Yhteenveto	Edellisen kauden (2020) summa €	Nykyisen kauden (2021) summa €
Myynnin kokonaistuotto	273200	300520
Yleis- ja hallinnointikulut	199700,68	209685,71
Verot yhteensä	25283	26041,49
Bruttovoitto	273200	300520
Toiminnan tuotot	73499,32	90834,29
Nettovoitto	48216,32	64792,80
Yhteenveto	Edellisen kauden (2021) summa €	Nykyisen kauden (2022) summa €
Myynnin kokonaistuotto	300520,00	345598,00
Yleis- ja hallinnointikulut	209685,71	220170,00
Verot yhteensä	26041,49	26822,73
Bruttovoitto	300520,00	345598,00
Toiminnan tuotot	90834,29	125428,00
Nettovoitto	64792,80	98605,27

Taulukko 4 2. ja 3. vuoden tuloslaskelma

7 Verkkokysely ja syvähaastattelu

7.1 Verkkokysely ja analyysit vastauksista

Kysely Suomen Polocrosse-harrastajille toteutettiin 5.10-18.10.2019. Kyselyllä kartoitettiin Polocrosse-harrastajien tämänhetkisiä olosuhteita lajin harrastamiseen Uudellamaalla, lajin kustannuksia sekä kiinnostuneisuutta lajin olosuhteiden kehittämiseen.

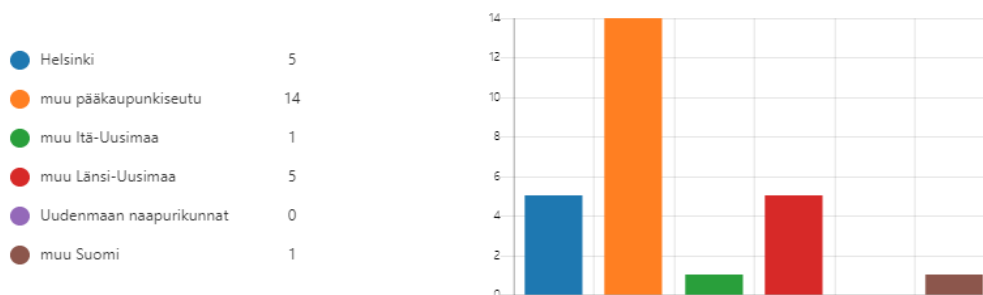
Kyselyn tekoon käytettiin Microsoft Forms -työkalua. Kysely päätettiin suorittaa verkkokyselynä mahdollisimman suuren vastaajajoukon tavoittamiseksi. Kyselystä laadittiin useita variaatioita ja pyydettiin kommentteja opinnäytetyön ohjaajalta ennen kyselyn julkaisua. Kysymyksen ensimmäinen osio (kysymykset 1-9) kartoittavat harrastajien sitoutuneisuutta ja valmiutta sitoutua Polocrosseen. Toinen osio (kysymykset 10-23) ovat väittämiä Polocrossen harrastamisen nykytilasta Suomessa. Tässä osiossa kartoitetaan vastaajien mielipiteitä ja toivomuksia Polocrossen kehittämiseksi ja kehittämiskohteiden löytämiseksi. Viimeinen osio on vapaa sana, jossa voi vapaasti kertoa omista Polocrosse näkemyksistään yleisesti tai opinnäytetyötä koskien (kysymys 24).

Kysely sisälsi 24 kysymystä. Kyselyyn tuli 26 vastausta, joka on kohtuullinen määrä, kun otetaan huomioon, että lajilla on vain noin 60 aktiivista harrastajaa Suomessa. Tavoitteena oli saada yli 30 vastausta. Kysely jaettiin sähköpostitse Porkkala PoloX ry/rf (PoPoX) -seuran

kaikille jäsenille sekä Polocrosse Finlandin Facebook-sivuilla. PoPoXilla on 45 jäsentä, joten kysely tavoitti suurimman osan Suomen Polocrosse harrastajista.

7.1.1 Kyselyn ensimmäinen osa

1. Asuinpaikka



Kuvio 1 Kyselytutkimus, kysymys 1 vastaukset

Kyselyssä kartoitettiin Polocrosse-harrastajien asuinpaikkoja. Suurin osa vastaajista (19) asui pääkaupunkiseudulla, Länsi-Uudellamaalla asui toiseksi eniten (5) vastaajaa ja Itä-Uudellamaalla ja muualla Suomessa yhteensä kaksi vastaajaa. Kyselyyn vastanneista merkittävä osa asuu pääkaupunkiseudulla, jolloin luonnollinen sijainti Polocrosse-tallille olisi pääkaupunkiseudulla tai sen välittömässä läheisyydessä.

2. Mikäli Uudellamaalla olisi Polocrosseen keskittyvä talli, mikä olisi maksimikilometri-määrä, jonka olisit valmis matkustamaan tallille



Kuvio 2 Kyselytutkimus, kysymys 2 vastaukset

Eniten vastauksia keräsi vaihtoehto 20-29km matka tallille (10). Kolme pisintä kilometri-luokkaa muodostavat kuitenkin 54% osuuden koko vastausmäärästä. Tämä on sinänsä tallin sijainnin kannalta valoisaa tietoa, sillä ihmiset ovat kiinnostuneita matkustamaan hyvien harrastuspuitteiden perässä vähän pidempiäkin matkoja. Kysymyksen pohjalta voidaan todeta, että tallin sijainnilla tulee olemaan suuri merkitys. Nykyaajan ihmiset ovat kiireisiä, eikä harrastuspaikoille haluta matkustaa pitkiä matkoja. Sopivaa toimipaikkaa valittaessa, tulee kiinnittää erityisesti huomiota kulkuyhteyksiin tallille mahdollisimman suuren asiakaskunnan saamiseksi.

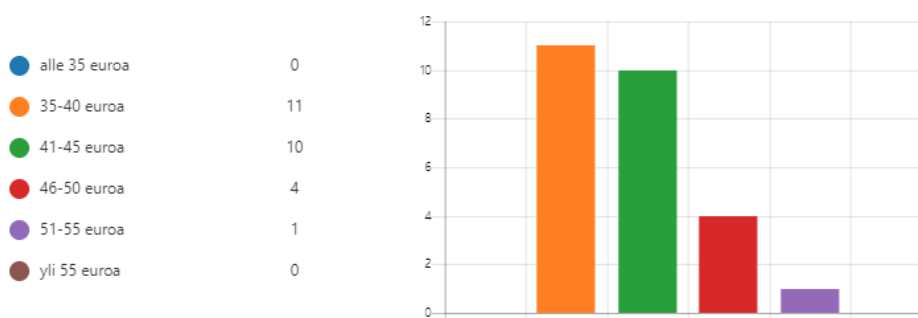
3. Kuinka moneen viikoittaiseen Polocrosse-tuntiin olisit valmis sitoutumaan, jos pe-
lejä/harjoituksia olisi saatavilla rajattomasti



Kuvio 3 Kyselytutkimus, kysymys 3 vastaukset

Tässä kysymyksessä haluttiin kartoittaa pelaajien aktiivisuutta ja mahdollisuutta osallis-
tua Polocrosse-tunneille. Selvästi suurimpana yksittäisenä joukkona erottuu 1h/vk ryhmä,
eli 46% vastaajista. 31% vastaajista olisi valmiita pelaamaan 2h/vk ja 23% olisivat valmiita
pelaamaan yli 3 kertaa viikossa. Tämä tarkoittaa, että keskimäärin Polocrosse-harrastaja
on valmis pelaamaan noin 1,8 Polocrosse tuntia viikossa $[(12 \times 1h + 8 \times 2h + 5 \times 3h + 1 \times 4h) / 26]$.

4. Kuinka paljon olisit valmis maksamaan Polocrosse-tunnista enimmillään



Kuvio 4 Kyselytutkimus, kysymys 4 vastaukset

Pylväsdiagrammia katsomalla voidaan todeta, että suurin osa vastaajista olisi valmiita
maksamaan 35-40€ Polocrosse tunnista ja melkein yhtä monet olivat valmiita maksamaan
41-45€. Suomen ratsastajainliiton mukaan ratsastustunnin hinnat ovat keskimäärin 25-30€
koko Suomessa. (Suomen ratsastajainliitto 2019). Pääkaupunkiseudulla ratsastustuntien
hinnat ovat keskimäärin korkeammalla kuin muualla Suomessa. Vastauksista on erittäin
positiivista huomata, että Polocrossen pelaajat ovat valmiita maksamaan tunneista kes-
kiarvoa enemmän. Harrastajat selvästi kokevat Polocrosse-tunnit arvokkaiksi ja ovat val-
miita tukemaan tallin toimintaa.

5. Millaisista Polocrosse-tunneista olisit kiinnostunut



Kuvio 5 Kyselytutkimus, kysymys 5 vastaukset

Tämän kysymyksen avulla pystyttiin kartoittamaan minkälaisista tunteista Polocrosse-harrastajat ovat kiinnostuneita ja minkälaisiin tunteihin tallin kannattaa ensisijaisesti panostaa. Polocrosse-tuntien muodoista kysyttäessä etenkin ryhmätunnit ja pienryhmätunnit nousivat esille. Molemmat vaihtoehdot saivat 20 vastausta. Myös yksityisopetukselle oli kohtalaisesti kysyntää (10). Vain pelaamisesta kiinnostuneita vastaajia oli hyvin vähän (3).

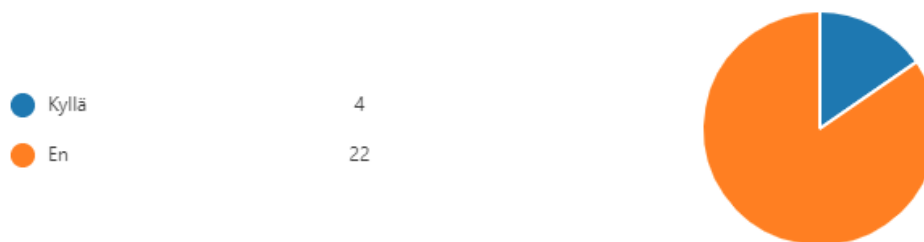
6. Polocrosse-pelaajana olen kiinnostunut pelaamisen lisäksi myös:



Kuvio 6 Kyselytutkimus, kysymys 6 vastaukset

Polocrossen-harrastajat olivat kiinnostuneita myös muista Polocrosseen liittyvistä tunteista. Erityisesti mailatreenitunnit ja Polocrosse-hevosten ratsastustunnit keräsivät vastauksia. Mailatreenitunnit saivat 22 vastausta ja Polocrossehevosten ratsastustunnit 20 vastausta. Teorialuennot keräsivät 14 vastausta. Tallille on tärkeää löytää tulonlähteitä Polocrossen ympäriltä ja on positiivista huomata kuinka paljon kiinnostusta ilman hevosia tapahtuviin Polocrosse aktiviteetteihin (mailatreenit/teorialuennot) vastaajilla oli.

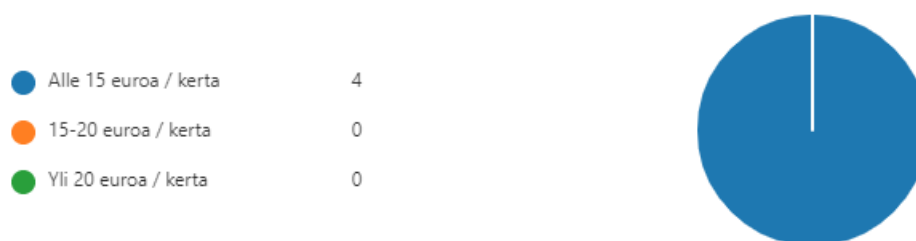
7. Olen kiinnostunut Groom-palvelusta. "Avaimet käteen palvelu" (hevonen valmis, kun saavut tallille - hevonen hoidetaan puolestasi tunnin jälkeen)



Kuvio 7 Kyselytutkimus, kysymys 7 vastaukset

Tämä palvelu on Suomessa hyvin uudenlainen, eikä sitä tarjota juuri millään tallilla. Palvelu ei saanut kyselyn vastaajilta juurikaan kannatusta, vain neljä vastaajaa olivat kiinnostuneita palvelusta. Palvelu on hyvin voimakkaasti Premium-henkinen ja suunnattu varakkaammille sekä kiireisille ihmisille.

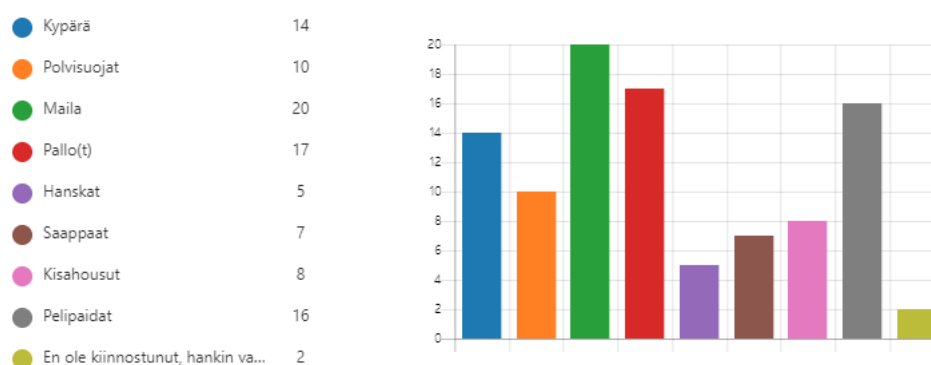
8. Kuinka paljon olet valmis maksamaan Groom-palvelusta



Kuvio 8 Kyselytutkimus, kysymys 8 vastaukset

Groom-palvelusta kiinnostuneet vastaajat olivat valmiita maksamaan alle 15€.

9. Olen kiinnostunut päivittämään tai hankkimaan Polocrosse-varusteita, jos ne olisivat helposti saatavilla tallilta



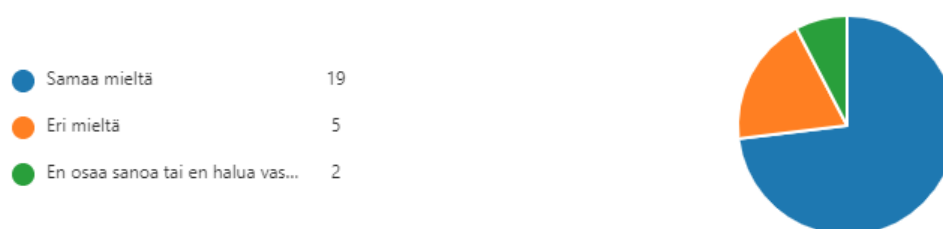
Kuvio 9 Kyselytutkimus, kysymys 9 vastaukset

Tällä kysymyksellä haluttiin kartoittaa vastaajilta kiinnostuneisuutta Polocrosse-varusteita myyvistä kaupasta tallin yhteydessä. Kuten kaaviosta näkee, vastaajilla oli paljon

kiinnostusta eri Polocrosse-varusteille. Kaksi vastaajaa ei ollut kiinnostunut Polocrosse-varusteiden hankkimisesta. Tallille voisi olla hyvinkin kannattavaa avata Polocrosse-varusteiden myymälä ja mahdollisesti tulevaisuudessa myös verkkokauppa.

7.1.2 Kyselyn toinen osa

10. Olen kokenut Polocrossen harrastamisen vaikeaksi, koska tunteja tarjoavia talleja on vähän



Kuvio 10 Kyselytutkimus, kysymys 10 vastaukset

Voidaan todeta, että valtaosa (73%) kokee Polocrossen harrastamisen vaikeaksi harrastuspaikkojen puutteen takia. 19% vastaajista oli erimieltä ja 8% vastaajista ei osannut sanoa. Tämän kysymyksen perusteella uusille Polocrosse-talleille voisi hyvinkin olla sijaa markkinoilla. Harrastuspaikkoja tuntuu olevan liian vähän, tai talleilla ei pystytä tarjoamaan tarpeeksi paljon Polocrosse-tunteja harrastajille. Uusi talli helpottaisi harrastajien ahdinkoa mahdollistamalla säännölliset viikoittaiset Polocrosse-treenit useampana ajankohtana viikossa.

11. Tunteja/pelejä on tarpeeksi tarjolla



Kuvio 11 Kyselytutkimus, kysymys 11 vastaukset

Tämän kysymyksen osalta vastaajat olivat hyvin yksimielisiä, Polocrosse tunteja ei ole tarpeeksi tarjolla harrastajille. 96% vastaajista kokee tarjonnan riittämättömäksi ja 4% ei osannut sanoa. Myös tämä kysymys tukee ajatusta uuden Polocrosse-tallin tarpeesta.

12. Turnauksia järjestetään tarpeeksi



Kuvio 12 Kyselytutkimus, kysymys 12 vastaukset

Suurin osa, 92% kokevat, ettei Polocrosse-turnauksia järjestetä tarpeeksi. Vain 4 prosentin mielestä turnauksia järjestetään tarpeeksi ja 4% ei osannut vastata. Suomessa Järjestetään vuosittain noin kaksi Polocrosse-turnausta, eli turnaustoiminta Polocrossessa on melko pientä. Tähän vaikuttavat pitkälti hevosten vaikea saatavuus. Voidaan todeta, että Polocrosse turnausten järjestäminen olisi toivottu palvelu uudelle Polocrosse-tallille.

13. Ratsastuskouluni hevoset vastaavat tasoani Polocrosse-pelaajana



Kuvio 13 Kyselytutkimus, kysymys 13 vastaukset

Polocrossessa käytettäviä hevosia koskeva kysymys jakoi vastauksia paljon. 27% kokee, että heille Polocrossea tarjoavan ratsastuskoulun hevoset ovat heidän Polocrossen peluutasolle sopivia. Hieman yli puolet 54% olivat erimieltä, ja 19% ei osannut vastata. Kysymyksen tulokset puoltasivat kysyntää ja kiinnostusta Polocrosseeseen valmennetuilla hevosilla harrastamisesta. Polocrosse-tallin toiminnan kulmakivenä toimisivat juuri Polocrosseeseen valmennetut hevoset, joka toisi Suomen markkinoille ensimmäisen tallin, jolla voi kehittyä kansainvälisesti kilpailukykyiseksi Polocrossen pelaajaksi. Suomessa Polocrossea jo pidempään harrastaneet pelaajat ovat pitkälti saavuttaneet parhaan mahdollisen tason, johon tavallisilla ratsastuskoulujen hevosilla voi päästä. Monet tarvitsisivat Polocrosseeseen koulutettuja hevosia kehittyäkseen Polocrossen pelaajina.

14. Toivoisin voivani pelata Polocrossea Polocrosseeseen valmennetuilla hevosilla



Kuvio 14 Kyselytutkimus, kysymys 14 vastaukset

Tämä kysymys ei jätä mitään arvailujen varaan. Kaikki vastaajat haluaisivat harrastaa Polocrossea Polocrosseen valmennetuilla hevosilla.

15. Koen tarvitsevani täysikokoisen Polocrossekentän edistääkseni pelitaitojani



Kuvio 15 Kyselytutkimus, kysymys 15 vastaukset

42% vastaajista kokevat tarvitsevansa täysikokoisen Polocrossekentän, jotta he voisivat edistää kehittymistään pelaajana. 38% vastaajista eivät kokeneet täysikokoista kenttää tarpeelliseksi heidän pelitaitojen kehittymisen kannalta, ja 19% ei osannut vastata. Täysikokoinen kenttä ei ole vielä monille pelaajille eikä aloittaville harrastajille välttämättömyys, mutta kuten kaaviosta näkee, Suomessa on jo kohtuullisesti pelaajia, jotka tarvitsisivat täysikokoisen kentän kehittyäkseen ja ajan myötä tämä joukko suurenee. Polocrosse-tallille täysikokoinen kenttä olisi ajan myötä varmasti kannattava hankinta. Kentän avulla talli erottuisi myös kilpailijoista, joista kukaan ei tällä hetkellä tarjoa täysikokoista pelikenttää harjoituksia tai turnauksia varten.

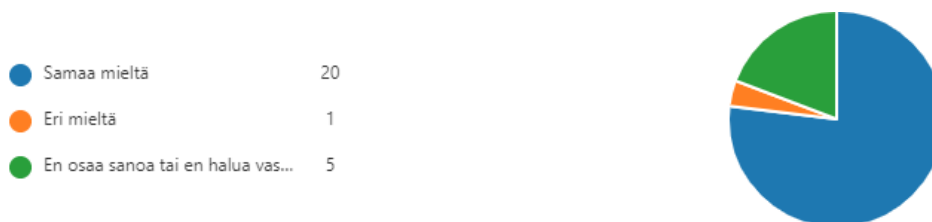
16. Toivoisin hevosille Polocrosseen paremmin sopivia varusteita, kuten Stock-satuloita



Kuvio 16 Kyselytutkimus, kysymys 16 vastaukset

Polocrossessa yleisesti käytetyille varusteille oli toivetta 65%:lle vastaajista. Vain 4% oli eri mieltä ja 31% ei osannut sanoa. Polocrosse-hevosilla yleisesti käytetyt varusteet, kuten Stock-satulat ja rintaremmit voisivat tarjota harrastajille paremman pelikokemuksen kokemuksen tuomalla parannuksilla muun muassa tasapainon ylläpitämiseen hevosen selässä.

17. Polocrosseseuroja on liian vähän



Kuvio 17 Kyselytutkimus, kysymys 17 vastaukset

Polocrosse-seuroja saisi olla enemmän Suomessa 77% vastaajien mielestä. 4% oli eri mieltä ja 19% ei ottanut kantaa. Suomessa on yksi Polocrosse-seura tällä hetkellä, mikä korreloi hyvin vähäisten Polocrosse-tapahtumien kanssa. Melkein kaikki turnaukset ja muut Polocrosse-tapahtumat ovat tämän yhden seuran järjestämiä.

18. Saamani Polocrosse-valmennus on sopivaa tasolleni



Kuvio 18 Kyselytutkimus, kysymys 18 vastaukset

Pelaajat kokevat saamansa Polocrosse-valmennuksen Suomessa valtaosin heidän tasolleen sopivaksi. 58% oli tyytyväisiä valmennuksen tasoon suhteessa heidän pelitasoonsa. 27% pelaajista olivat erimieltä ja 23% ei osannut sanoa. Polocrosse-tallin kannalta tämä tarkoittaa, että tallin on vastattava vähintään tämän hetkiseen valmennustason Suomessa. Tulevaisuudessa, pelaajien parantuessa, tulee myös valmennuksen tasoa nostaa ja investoida valmennuksen kehittämiseen enemmän resursseja.

19. Polocrossen harrastaminen kovemmalla tasolla on erittäin kallista Suomessa



Kuvio 19 Kyselytutkimus, kysymys 19 vastaukset

Vastaajista 65% koki Polocrossen harrastamisen kovemmalla tasolla kalliiksi Suomessa. 12% oli erimieltä ja 23% ei osannut sanoa. Polocrosseen keskittyvä talli parantaisi Polocrossen tasoa lajiin koulutettujen hevosten ja täysikokoisen kentän ansiosta sekä mahdollistaisi kovemmalla tasolla pelaamisen myös Suomessa. Tällä hetkellä kovemmalla tasolla pelaavat pelaajat joutuvat matkustamaan ulkomaille, jotta voivat kehittyä pelaajina. Suomessa oleva talli poistaisi välttämättömän ulkomaille lähtemisen ja vähentäisi kovemman tason pelaajien pelikustannuksiaan huomattavasti.

20. Pääsen harjoittelemaan tarpeeksi säännöllisesti, esim. viikoittain



Kuvio 20 Kyselytutkimus, kysymys 20 vastaukset

Iso osa pelaajista 77% kokee, etteivät he pääse harjoittelemaan tarpeeksi säännöllisesti. Vastaajista 12% kokivat pääsevänsä säännöllisesti harjoittelemaan ja 12% ei ottanut väittämään kantaa. Kokemusten mukaan kysyntää Polocrosse-tunneille on enemmän kuin tarjontaa, ja harjoituksia pystytään järjestämään melko vähän per pelaaja kauden aikana. Talli toisi helpotusta myös tähän ongelmaan.

21. Kokeneemmille pelaajille järjestetään tarpeeksi kursseja/leirejä



Kuvio 21 Kyselytutkimus, kysymys 21 vastaukset

Valtaosa vastaajista 69% koki, ettei kokeneemmille pelaajille järjestetä tarpeeksi Polocrosse kursseja tai leirejä. 31% ei ottanut kantaa väittämään.

22. Alkeiskursseja järjestetään tarpeeksi



Kuvio 22 Kyselytutkimus, kysymys 22 vastaukset

Alkeiskurssien osalta kanta ei ollut ihan niin jyrkkä kuin kokeneempien kurssien kanssa. 54% olivat sitä mieltä, ettei alkeiskursseja järjestetä tarpeeksi. 12% koki, että kurseja järjestettiin tarpeeksi ja 35% ei ottanut kantaa. Näistä kahdesta väittämästä (20 ja 21) voidaan todeta, että Polocrosse-kurssitarjonnalle olisi kysyntää. Polocrosse-tallin yksi palveluista onkin nimenomaan Polocrosse-kurssien järjestäminen kaiken tasoisille pelaajille. Kurssien aikana keskitytään Polocrossen eri osa-alueisiin kurssilaisten taitotason mukaisesti.

23. Polocrosse-tapahtumia järjestetään Suomessa tarpeeksi



Kuvio 23 Kyselytutkimus, kysymys 23 vastaukset

92% vastaajista oli sitä mieltä, ettei Polocrosse tapahtumia järjestetä tarpeeksi Suomessa. 8% ei ottanut kantaa. Oleellinen osa Polocrosse-tallin toimintaa tulisi olemaan Polocrosse tapahtumien järjestäminen, kuten esimerkiksi turnaukset, treenileirit, teoria-luennot ja mailataito treenit. Tapahtumien avulla aktivoidaan Polocrossen pelaajia, ja mahdollistetaan lisämyynti esimerkiksi viikoittaisille Polocrosse-tunneille tai ratsastustunneille.

7.1.3 Kyselyn kolmas osa

24. Kirjoita tähän vapaasti kohtaamistasi hyvistä Polocrosse kokemuksista sekä mahdollisista ongelmista, joita olet kokenut Polocrosse-harrastajana Suomessa. Voit myös kertoa mitkä asiat toimivat hyvin ja antaa vinkkejä mihin asioihin Polocrosse-tallin kannattaisi erityisesti kiinnittää huomiota lajin kehittämiseksi Suomessa.

Avoimiin vastauksiin satiin 16 vastausta, eli 62% vastaajista vastasi tähän vapaaehtoiseen kysymykseen. Vastaukset ja palaute olivat rakentavia ja kannustavia. Harrastajien vastaukset heijastui Polocrossen varsin heikko nykytilanne Suomessa. Innotuneisuus ja tälläisen tallin saaminen uudelle maalle olisi erittäin positiivinen piriste lajin harrastajille. Avoimet vastaukset löytyvät opinnäytetyön liitteestä 1.

7.2 Syvähaastattelu

Opinnäytetyötä varten sovittiin toisen opiskelijan kontaktien kautta haastattelu Uudellamaalla sijaitsevan tallinomistajan kanssa. Tallinomistajalla on kokemusta hevosalalla yrittämisestä n. 20 vuotta. Tällä hetkellä haastateltava pitää tallia sivutoimisena päivätyön ohessa, työllistäen kaksi henkilöä. Noin tunnin mittainen nauhoitettu haastattelu tapahtui 27.10.2019 haastateltavan omalla tallilla. Lisäksi haastateltava lähetti vielä haastattelun jälkeen tarkempia liiketoiminnan lukuja tallin talouteen liittyen. Haastattelua ja taloudellisia lukuja on käytetty pääasiassa tallin rahoitus suunnitelman laatimisessa.

7.2.1 Yleistietoja haastateltavan hevostallista

Talli on hyvien kulkuyhteyksien päässä Uudellamaalla ja se sisältää 22 hevospaikkaa, joista ratsastuskoulukäytössä on 10. Loput paikoista on vuokrattu huolenpitosopimuksilla yksityisille hevosten omistajille. Tallilla työskentelee 2 työntekijää ja tallitöiden hoitamiseen käytetään 8,5 tuntia päivässä. Nämä tunnit jakautuvat työntekijöiden kesken. Työntekijöiden kustannus yritykselle on 14,44 euroa tunnissa. Tästä jää työntekijälle noin 9 euroa nettopalkkaa tunnissa.

7.2.2 Tallinomistajan huomioid arjessa

Huomioon otettavia asioita tallin arjessa ovat mm. hevosen hyvinvointi ja positiivisesti erottuvan asiakaskokemuksen luominen. Hevonen tulee ruokkia 4 kertaa päivässä ja sille tulee

tarjota paljon ulkoiluaikaa osana omaa laumaa esimerkiksi pihatto -tyyppisessä ympäristössä. Hevosille tulee olla virikkeitä ja heille tulee mahdollistaa luontainen olotila. Kuluttaja arvostaa tallilla yleistä siisteyttä, sisävessoja, lämpöisiä tiloja, vaatteiden vaihto mahdollisuutta ja positiivista sekä vastaanottavaa ilmapiiriä.

7.2.3 Tallin vuokraus

Vuonna 2013-2016 haastateltava on vuokrannut oman tallitoimintansa toiselle yrittäjälle 3000 euron kuukausihintaan. Tallin omistaja arvioi, että haastattelijoiden tarpeisiin nähden hevos-tallipaikkojen vuokraaminen maksaisi Uudellamaalla olevalla tallilla n. 2000-2500 euroa + alv. kuukaudessa. Tämän lisäksi hän kertoi, että pelloille, jolle mahtuu Polocrossekenttä tulisi hintaa n. 1000 euroa + alv. vuodessa.

7.2.4 Hevosen kustannukset

Yhdelle hevoselle kuluva työntekijän aika on laskettu olevan hinnaltaan kuukaudessa 205,28 euroa. Yhden hevosen ruokkiminen; muovipaalutettu heinä ilman lisäaineita, jossa on kuivausprosentti 80-95 maksaa 55 euroa / 350kg paali. Heinäkulut kuukaudessa ovat per hevonen noin 43,14 euroa. Tämän lisäksi hevonen tarvitsee mineraaleja ja suoloja, joiden kustannus on 3,51 euroa kuukaudessa. Kauraa kuluu 2 litraa päivässä per hevonen ja tämä kustantaa 15,04 euroa kuukaudessa. Tallin eläinlääkärikulut on arvioitu olevan 33,33 euroa kuukaudessa per hevonen. Hevosten kengityksen on arvioitu maksavan keskimäärin 35 euroa kuukaudessa per hevonen. Loppusummaksi ilman työntekijöiden palkkakustannuksia yhtä hevosta kohden tulee 130,02 euroa kuukaudessa. Haastateltava on laskenut, että hevosen tulisi tehdä töitä noin 10 tuntia viikossa kattaakseen omat kustannuksensa.

7.2.5 Kilpailu

Kilpailu Uudellamaalla on kovaa. Haastateltava on tutkinut, että 50 kilometrin säteellä on noin 200 tallia. Tosin moni niistä on hyvin pieniä toimijoita, eikä näin ollen varteenotettavia kilpailijoita.

8 Pohdinta ja johtopäätökset

Opinnäytetyö aloitettiin keräämällä taustatietoa liiketoimintasuunnitelmasta sekä hevostaloudesta. Näiden tietojen pohjalta kirjoitettiin liiketoimintasuunnitelman teoriapohja, jonka avulla luotiin Polocrosse-tallille liiketoimintasuunnitelma. Polocrossea koskevaa tietoa kerättiin kyselyllä sekä tallinomistajan haastattelulla. Kyselyn ja haastattelun tietoja hyödynnettiin etenkin laskelmissa, tallin tuotteiden ja palveluiden suunnittelussa sekä markkinan kartoittamisessa. Tallin liiketoimintasuunnitelman luominen käytännössä oli helppoa hyvin laaditun pohjateorian ansiosta. Laskelmat tuottivat työn aikana eniten vaikeuksia ja veivät selvästi eniten aikaa. Laskelmat koettiin kuitenkin työn merkittävämmiksi osaksi ja tämän takia niihin panostettiin eniten.

Opinnäytetyö opetti mitä yrityksen perustaminen varsinaisesti vaatii. Etenkin huolelliset laskelmat auttavat selvittämään realiteetit yrityksen menestymiselle markkinoilla. Työn merkittävin anti oli laskelmien tekeminen sekä erilaisiin yrityksen rahoitusmenetelmiin tutustuminen. Lisäksi työ auttoi hahmottamaan, minkälainen hevostalous on Suomessa sekä minkälaiset realiteetit hevosalalla on menestystä.

Opinnäytetyö on avuksi kaikille tallin perustamisesta kiinnostuneille. Realistiset laskelmat auttavat hahmottamaan millaisia pääomia ja rahoitustarpeita tallin perustamiselle on.

Polocrosse-tallilla olisi hyvätkin edellytykset pärjätä markkinoilla. Kuten työssä on esitetty, hevosala on muutoksen kourissa ja erilaiset ratsastuslajit ovat lisääntymään päin Suomessa. Kuluttajat haluavat kokeilla uusia lajeja perinteisten ratsastuslajien rinnalla. Polocrosse on hyvin erilainen laji verrattuna muihin ratsastuslajeihin ja sen vahvuutena on joukkuepelielementti, joka on harvinaista Suomessa harrastettaville ratsastuslajeille. Tämän ansiosta laji on omiaan kiinnostamaan ratsastuksen harrastajia. Polocrosse-talli mahdollistaa lajin helpon kokeilun ja uuden harrastuksen aloittamisen. Talli erottuu positiivisesti muista Polocrossea tarjoavista talleista hevosten, harrastusympäristön sekä valmennuksen ansiosta. Edellä mainitut tekijät ovat suuressa roolissa tallin toiminnassa ja nostavat tallin uudelle tasolle verrattuna kilpailijoihin. Tallille ei olisi merkittäviä kilpailijoita Polocrossen osalta Suomessa.

Tallin kilpailukykyä markkinoilla heikentävät vielä tällä hetkellä pieni Polocrossen harrastajien määrä. Tämän takia tallin tulee saada iso osa tuloistaan perusratsastuskoulutoiminnan kautta, jolla kilpailu on kovaa Uudellamaalla.

Tallin mahdollisuudet kehittää Polocrossea Suomessa ovat realistiset ja talli mahdollistaisi pelaajien kehityskaaren jatkumisen Suomessa ilman oman Polocrosse-hevosen ostamista. Tämä tuo pelaajille merkittäviä taloudellisia säästöjä, kun heidän ei ole välttämätöntä matkustaa ulkomaille hakemaan Polocrosse-oppia.

Polocrosse-tallin perustaminen vaatii paljon pääomaa. Kuten laskelmista ilmenee, pääoman tarve tallitoiminnan aloittamiseen on 125000 euroa. Tämä on ehdoton minimi-investointi suunnitteilla olevalle tallille, jotta yrityksen kassavirta pysyy positiivisena. Kassabudjettilaskelmasta nähdään, että alkuinvestointien ja ensimmäisen toimintavuoden vuoden jälkeen talli saa tuloja 273200 euroa, ja tallilla on menoja 360817 euroa. Tulojen ja menojen erotus on siis -87617 euroa. Suurin osa tallin tuloista tulee Polocrosse-tuntien ja ratsastustuntien myymisestä. Näiden odotetaan tuottavan 266400 euroa. Jotta odotettuihin myynteihin päästään, tulee tallin myydä hiljaisempina kuukausina (8kk) keskimäärin 2,5h päivässä Polocrosse- tai ratsastustuntia, sekä kiireisempinä kuukausina (4kk) 3,5h Polocrosse- tai ratsastustuntia päivässä.

Tuloslaskelman perusteella tallille jäisi 48612,32 euroa nettovoittoa ensimmäisen vuoden toiminnastaan. On huomioitavaa, että yrittäjät ovat investoineet yritykseen ensimmäisen vuoden aikana 125000 euroa, eikä tämän takia nettovoitosta tarvitse maksaa tuloveroa.

Seuraavina vuosina toiminnan odotetaan kasvavan luonnollisesti. Toisena vuotena nettovoittoa odotetaan kertyvän 64792,80 euroa ja kolmantena vuotena 98605,27 euroa. Näiden laskelmien ja ennakoarvioiden mukaan, yritystoiminta saadaan voitolliseksi kolmannen vuoden puolivälissä.

Polocrosse-tallin perustaminen tulee olemaan riskipitoinen ja suuren investoinnin vaativa yritys. SWOT-analyysissä esitetyt heikkoudet ja uhat tulee voittaa, jotta tallilla on mahdollisuudet päästä laskelmien kaltaisiin tuloksiin. Mikäli esitetyt vaikeudet voitetaan, on tallilla hyvät mahdollisuudet menestymiseen sekä yrityksen toiminnan kannattavaksi saamiseen lähitulevaisuudessa. Menestys rahallisesti mahdollistaisi tallin aseman Suomen Polocrossen tukijana ja kehittäjänä.

Lähteet

Painetut

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. Leena Peltola ja Edita Publishing Oy

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsingin seudun kauppakamari / Helsingin Kamari Oy ja tekijä

Holopainen, T. 2018. Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet 2018. Asiatieto Oy ja tekijä

Sähköiset

Liiketoimintasuunnitelma. 2019. Viitattu 28.8.2019.

<http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/index2.asp?mida=6&fail=kehittamissuunnitel%20mat.htm>

Liiketoimintaympäristö. 2019. Viitattu 28.8.2019

<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/liiketoimintaympaeristoe>

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen. 2019. Viitattu 29.8.2019

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/liiketoimintasuunnitelman-tekeminen>

Liiketoimintasuunnitelma (LTS). 2019. Viitattu 29.8.2019

<http://www.prizz.fi/lts>

Minustako yrittäjä? 2019. Viitattu 29.8.2019

<http://www.opinnot.osaavayrittaja.fi/6-liiketoimintasuunnitelma/6-4-markkinat-ja-kilpailijat>

Liiketoimintasuunnitelma. 2019. Viitattu 29.8.2019

<https://bisnes.fi/liiketoimintasuunnitelma/>

(Virvamaría Toikka. 2017. Viitattu 29.8.2019

<https://op.media/yrityselama/startupit/anna-aikaa-liiketoimintasuunnitelmalle-883cb09e7e674222960f49a4ad6b13d3>

Polocrosse.co.za. 2019. Viitattu 29.8.2019

<http://www.polocrosse.co.za/the-sport/>

Liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat. Viitattu 29.8.2019

<https://www.wirma.fi/palvelut/aloittavat-yritykset/yleistietoa-yrityksen-perustajalle/liiketoimintasuunnitelma-ja>

Hevostalous lukuina 2018. Viitattu 30.8.2019

http://www.hippos.fi/files/24634/Hevostalous_lukuina_2018.pdf

OnnistuYrittäjänä.fi 2019. Viitattu 11.9.2019

<https://www.onnistuuyrittajana.fi/muistilista-starttirahasta>

Ella-Roosa Kaivopuro 2018. Liiketoimintasuunnitelma - näin suunnittelet yritystoimintasi. Viitattu 11.9.2019

<https://blog.holvi.com/fi/liiketoimintasuunnitelma-suunnittele-yritystoimintasi>

Janne Arola 2019. Rahoituslaskelma paljastaa paljonko tarvitset euroja. Viitattu 11.9.2019

<https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/laskelmat/rahoituslaskelma/>

Suomen Ratsastajainliitto 2019. Usein kysytyt kysymykset. Viitattu 24.10.2019

<https://www.ratsastus.fi/ratsastamaan/nouse-ratsaille/usein-kysytyt-kysymykset/>

Yrittäjät.fi 2019. Rahoitussuunnittelu. Viitattu 6.11.2019

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/taloushallinto-ja-maksut/rahoitussuunnittelu-316381>

Miia Esa 2019. Tee kannattavuuslaskelma - se paljastaa, onko ideassa järkeä. Viitattu 6.11.2019

<https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/laskelmat/kannattavuuslaskelma-paljastaa-onko-ideassa-jarkea/>

tieto.osaavayrittaja.fi. Viitattu 9.11.2019.

<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/aloittavan-yrityksen-rahoitustarve>

onnistuyrittajana.fi. Viitattu 10.11.2019.

<https://www.onnistuyrittajana.fi/artikkeli/yrityksen-perustaminen-muista-nuorten-yritystuet>

bisnes.fi. Viitattu 10.11.2019.

<https://bisnes.fi/kassabudjetin-laatiminen>

Kimmo Koivikko 2019. Osakeyhtiön perustaminen on entistä houkuttelevampaa - Mikä muuttuu?. Viitattu 12.11.2019

<https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/yhtiomuodot/osakeyhtion-perustaminen-on-entista-houkuttelevampaa/>

Yrityksen-perustaminen.net. 2019. Joukkorahoitus yritykselle. Viitattu 16.11.2019

<https://yrityksen-perustaminen.net/joukkorahoitus-yritykselle/>

Finnvera 2019. Alkutaus. Viitattu 19.11.2019

<https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/alkutaus>

Jutta Koivula 2018. Hevosalalla on vaikutusta. Viitattu 19.11.2019

<https://www.ratsastus.fi/uutiset/hevosalalla-on-vaikutusta/>

Nordea.fi. Viitattu 17.11.2019.

<https://www.nordea.fi/yritysassiakkaat/palvelumme/rahoitus/lainalaskin.html>

Luke Luonnonvarakeskus. 2018. Hevostalous on merkittävä työllistäjä biotalousalalla. Viitattu 19.11.2019

<https://www.luke.fi/uutinen/hevostalous-on-merkittava-tyollistaja-biotalousalalla/>

Yrityksen-perustaminen.net. Kirjanpidon hinta. Viitattu 20.11.2019

<https://yrityksen-perustaminen.net/kirjanpidon-hinta/>

Tilitoimisto Eliko 2018. Tuloslaskelma: mitä se pitää sisällään ja miten sitä tulisi lukea. Viitattu 3.12.2019

<https://eliko.fi/2018/06/tuloslaskelma-mita-se-pitaa-sisallaan-ja-miten-sita-tulisi-lukea/>

Kuviot

Kuvio 1 Kyselytutkimus, kysymys 1 vastaukset	29
Kuvio 2 Kyselytutkimus, kysymys 2 vastaukset	29
Kuvio 3 Kyselytutkimus, kysymys 3 vastaukset	30
Kuvio 4 Kyselytutkimus, kysymys 4 vastaukset	30
Kuvio 5 Kyselytutkimus, kysymys 5 vastaukset	31
Kuvio 6 Kyselytutkimus, kysymys 6 vastaukset	31
Kuvio 7 Kyselytutkimus, kysymys 7 vastaukset	32
Kuvio 8 Kyselytutkimus, kysymys 8 vastaukset	32
Kuvio 9 Kyselytutkimus, kysymys 9 vastaukset	32
Kuvio 10 Kyselytutkimus, kysymys 10 vastaukset	33
Kuvio 11 Kyselytutkimus, kysymys 11 vastaukset	33
Kuvio 12 Kyselytutkimus, kysymys 12 vastaukset	34
Kuvio 13 Kyselytutkimus, kysymys 13 vastaukset	34
Kuvio 14 Kyselytutkimus, kysymys 14 vastaukset	35
Kuvio 15 Kyselytutkimus, kysymys 15 vastaukset	35
Kuvio 16 Kyselytutkimus, kysymys 16 vastaukset	35
Kuvio 17 Kyselytutkimus, kysymys 17 vastaukset	36
Kuvio 18 Kyselytutkimus, kysymys 18 vastaukset	36
Kuvio 19 Kyselytutkimus, kysymys 19 vastaukset	37
Kuvio 20 Kyselytutkimus, kysymys 20 vastaukset	37
Kuvio 21 Kyselytutkimus, kysymys 21 vastaukset	38
Kuvio 22 Kyselytutkimus, kysymys 22 vastaukset	38
Kuvio 23 Kyselytutkimus, kysymys 23 vastaukset	38

Taulukot

Taulukko 1 Alkuinvestoinnit	23
Taulukko 2 1. vuoden kassabudjetti Polocrosse-tallille	26
Taulukko 3 Tuloslaskelma 1. vuosi	27
Taulukko 4 2. ja 3. vuoden tuloslaskelma.....	28

Liitteet

Liite 1: Kyselyn avoimet vastaukset.....	49
--	----

Liite 1: Kyselyn avoimet vastaukset

Tunnus	Nimi	vastausta
1	anonymous	Hei, olisipa mahtavaa, jos tällainen talli olisi olemassa ja vielä harrastamisen kustannuksetkin olisivat kohtuulliset! Tällä hetkellä ainakin omalla alueellani ongelmana ovat liian harvat treenikerrat (toimintaa on epämääräisesti miten sattuu. Jos vakituisia tunteja ei voida järjestää, olisi kiva, jos järjestettäisiin vaikka intensiivikursseja/viikonloppukursseja). Lisäksi ongelmana on se, että hevoset eivät oikein sovellu toimintaan (niitä ei ole koulutettu tarpeeksi, ne ovat jäykkiä, koska niitä ratsastavat lähinnä alkeisratsastajat ns. tavallisilla ratsastustunneilla). Ps. vastasin kakkoskysymykseen sijainnista, että se voisi olla max 35 km (?) päässä. Tämä riippuu kuitenkin treenien määrästä ja tuntien hinnasta. Viikoittain pidettäviin treeneihin on vaikea ajella, jos etäisyys kotoa lähentelee 40 km. Esimerkiksi intensiivikursseille tms. voisoin toisaalta ajella huomattavasti kauemmas, vaikka 60 km päähän tai ylikin aina silloin tällöin.
2	anonymous	Olisin kovin kiinnostunut harrastamaan polocrossea harrastajasolla, mutta koska asun niin kovin kovin kaukana kaikista mahdollisista polocrossetalleista, on harrastaminen ja harjoittelu todella vaikeaa. Omat hevoset (5) ovat innokkaita, mutta tiimin puuttuessa harjoittelu ei vie eteenpäin. Asuinpaikka lounainen Pirkanmaa. Olen saanut harrastella polocrossea Sippsa Hertsby Stallgårdissa, mutta harjoittelu on satunnaista ja hevoset taidoiltaan varsin vaatimattomia.
3	anonymous	Kaikkea enemmän
4	anonymous	treeniä tarvitsisi lisää ja intensiivisemmin kunnollisilla hevosilla ja asianmukaisella varustuksella. Lajin kehittämiseksi talli voisi järjestää "tiimipäiviä" ja enemmän yhteistä toimintaa, mukaanlukien turnaukset.
5	anonymous	Polocrossen lisääminen ja useamman seuran saaminen lisäisi kilpailua ja avaisi uusia mahdollisuuksia lajin parissa. Oma talli, joka olisi suuntautunut polocrossen olisi aivan mahtava! Laji saisi lisää näkyvyyttä ja varmasti uudet kasvot innostuisivat laajemmin. Itselleni on ollut vähän hankala sijoittaa nykyisen tallin polocrosse tuntien ajankohta, sillä se ei sovi aikatauluuni. Ongelmana minulle siis on että tallit tarjoavat vain yhtenä ajankohtana tunteja. Kun tunteja järjestetään muutenkin vähän ja joutuu vielä niistäkin vähistä tunneista jäämään pois, niin kehitystä ei tapahdu. Joka kerralla on hankala päästä mukaan ja fiilis tunnin jälkeen ei ole niin hyvä. Mikäli polocrossetallilla olisi "oikeita" poloheppoja olisi hyvä, että pelaajat kävisivät myös koulutunneilla niiden kanssa, jolloin heppoihin saisi paremman tuntuman ja pelatessa olisi varmempi olo. :) Itselleni idea kuulostaa mahtavalta! Jos tunteja olisi sopivina ajankohtina useammin niin aivan varmasti tulisin asiakkaaksi!!
6	anonymous	Miten houkutella uusia harrastajia lajin pariin? Tämä on mielestäni vaikein ja suurin kysymys lajin suureneminen kanalta Suomessa. Ei lajin kannalta hyödyllistä perustaa uusi talli joka perustaa asiakas kantansa muitten tallien jo olemassa olevista polocrosse asiakkaista. Tällöin jo olemassa olevat seurat

		kuolevat pois nopeasti ja turnausten järjestäminen menee seuran sisäisiksi mitteloiksi. On ensi siaisen tärkeää saada moni kokeilemaan jotta joukosta löytää nämä joilla into lajia kohtaan syttyy sekä vielä löytyy maksukykyä ratsastaa useamman tunnin viikossa. Tämä yhtälö on valitettavasti mahdoton monelle. Alkeistunteja/kursseja tullaan silti aina tarvitsemaan, ja siihen helpot. matalat hevoset olisivat ideaaliset. Yleistän hyvin vahvasti seuraavan lausahduksen, ratsastusta harrastaa Suomessa epävarmat tädit ja pikku tytöt. Tästä joukosta on löydettävä ne uudet asiakkaat. pitkäjänteisellä perustyöllä löytyy varmasti lisää harrastajia mutta jos olemassa olevat harrastajat siirtyvät sankoin joukoin uuteen valmennus talliin lopetetaanko muuilla taleilla alkeis tuntien pito kannattamattomana. Epävarmana tätinä ja pikku tyttönä sitä ei nouse polocrosse hevosen kyytiin ja tuosta noin aloita uutta harrastusta. Harrastuksessa on edettävä porrastetusti ja oman tason mukaan. Ymmärrän tarpeen uudelle valmennus talille, hirvittää vain löytyykö enää nykyisissä ratsastuskouluissa intoa jatkaa puurtamista lajin parissa. Jos innokkaimmat harrastajat jotka kova äänisesti on tunteja vaatinut pidettäväksi läh-tevät toisaalle.
7	anonymous	Mahtavaa, että tämä hieno laji on tuotu Suomeen ja sitä on mahdollista harrastaa Suomessa. Olisi hyvä jos polocrossen pelaaminen laajenisi, pejaajamäärä lisääntyisi ja turnauksia alettaisiin järjestämään enemmän. Pelaamaan pääsee aivan liian harvoin.
8	anonymous	Tunnit ovat lyhyitä. Parempi olisi 1,5 tunnin treeni suhteessa hevosten hoiteluun ja muuhun klappiin. Ylipäätään taso harrastajien kesken on toisinaan niin suuri, että osa tunnista menee ihan turhaan tyhjäkäyntiin tai sellaisten mailankäsittely perusteiden hallintaan joita voi hyvin tehdä ilman heppaa. Enemmän pitäisi siis olla ihan mailatreeniä, jonka pitäisi olla helppoa järjestettävää. Samoin voisi olla teoriaa, taktiikkaa, jälkipuintia yms. valmennusjohtoista osuutta - mikä meni hyvin, mikä huonosti, mitä ei kannata tehdä, mitä kannattaa...
9	anonymous	Ulkomaiset kouluttajat hyviä, tuntiponit eivät ole koulutettu polocrosseen, Kiva, että myös lapset saavat harrastaa ja kisata.
10	anonymous	Pelimahdollisuuksiin usein ja monella tasolla
11	anonymous	Kansainväliset harjoitus- ja kisamatkat auttavat kehittymään merkittävästi. Peli on aivan erilainen täysikokoisella kentällä, polocrosseen koulutetulla hevosella ja stock-satulalla.
12	anonymous	Kävin alkeispolo kurssin, kurssilaiset olivat kovin eritasoa, mikä oli huonoa. Ehkä pitäisi jalan harjoitella sääntöjä mailan kanssa ja teoriaa myös? Kivaa kuitenkin oli. Eli lisää kursseja.
13	anonymous	Tallille jossa tällaista liiketoiminta harjoitettaisiin kannattaisi ehkä myydä club-jäsenyys kuukausittain tai vuodeksi, kuten kuntosaleilla. Mulla on kolmesta erintutkinnosta LT-suunnitelma erilaisilla konsepteilla JA en ole saanut niitä plussalle, joten tämä ehdottomasti kiinnostaa. Myös talviaika kannattaa miettiä, olisiko järkeä "vuokrata" hevoset talveksi toisille ratsastuskouluille, kun sääet estävät kunnon treenin ja pk-seudun isot ratsastuskoulut ovat talvisin täynnä. Kesäisin taas kun tätä voi harrastaa, niin ratsastuskouluilla on vajausta

		asiakkaista, koska he lomailevat myös harrastuksesta. Yt. Noora Nisula
14	anonymous	Tallien pitäisi tarjota enemmän kokeiluita. Ei uusia harrastajia saada, mikäli ei tarjota kokeilu mahdollisuutta.
15	anonymous	Tallilla on kivaa ja ystävällisistä porukkaa. Opin paljon, mutta Polocrosse toiminta loppui tallilta. Ainoa talli, joka tarjosi Polocrosse toimintaa tunneille pääsi ainoastaan kerran kuukaudessa. Se oli liian vähän, joten päätin lopettaa Polocrossen, eikä mistään muualta löytynyt Polocrosse ohjausta. Minun mielestä monen tallin pitäisi tarjota Polocrosse toimintaa enemmän, että ihmiset pääsisivät harrastamaan Polocrossea. Toimintaa on yksinkertaisesti liian vähän.
16	anonymous	Polocrossen lisäksi hevosilla vois tosiaan ratsastaa länkkäriä, barrel resingia + horse man ship juttuja vois tehdä yms. Koska polox hepat sopis sellaseen just. Jos Suomessa ei oo tarpeeks poloxista kiinnostuneita niin varmaan ainakin noista kiinnostuneita löytyis myös! Ja myös polocrosseharrastajille tollaset on hyödyllisiä.