

Kristen Liivrand

ALOITTAVAN YRITYKSEN ALKUPÄÄOMA JA RAHOITUKSEN
HANKINTA CASE - YRITYKSELLE

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma
2019

ALOITTAVAN YRITYKSEN ALKUPÄÄOMA JA RAHOITUKSEN HANKINTA CASE-YRITYKSELLE

Liivrand Kristen

Satakunnan ammattikorkeakoulu

Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

December 2019

Ohjaaja: Keskinen Arto

Sivumäärä: 38

Liitteitä: 6

Asiasanat: Yritys, Yrittäjä, Rahoitus, Start-up,

Tämän työn tarkoituksena oli kartoittaa mitä eri vaihtoehtoja aloittavalla yrityksellä on rahoituksen hankkimiseksi. Työn tavoitteena oli auttaa case-yritystä hahmottamaan paras rahoitusratkaisu tämän hetkisiin tavoitteisiin. Työssä pohditaan mitä erilaisia mahdollisuuksia on saada sijoituksia/rahoitusta ja mistä näitä sijoittajia löytää. Työssä käydään läpi Case-yrityksen alkuvaiheita ja hankitaan yritykselle ensimmäiset rahoitukset.

”Yritys tarkoittaa yhden tai usean henkilön yhdessä harjoittamaa taloudellista toimintaa, joka tähtää kannattavaan tulokseen. Yritystoimintaa voi harjoittaa yrittäjä itse, jolloin hänestä käytetään nimitystä ammatin- tai liikkeenharjoittaja tai yksityinen elinkeinonharjoittaja.” Yritystoimintaa varten perustetaan yhtiö, jonka puitteissa ja nimissä yritystoimintaa harjoitetaan.

Yrittäjällä tarkoitetaan henkilöä, joka yhdessä tai yksin organisoii liiketoimintaa. Yrittäjä kantaa liiketoimintaan liittyvät riskit ja pyrkii tekemään voittoa.

Rahoituksesta puhuttaessa voidaan tarkoittaa montaa eri asiaa. Yrittäjyyden kohdalla kuitenkin se tarkoittaa taloudellista pääomaa. Tässä työssä ensin selvitetään eri rahoitusvaihtoehtoja ja valitaan niistä parhain case-yrityksen tarpeisiin.

Startup-yritys on yleensä nuori aloittava yritys, joka perustuu innovatiivisiin ideoihin. Startup-yritys ei yleensä vielä tuota voittoa vaan kehittää ensimmäistä tuotettaan. Startup yritykset yleensä tavoittelevat nopeaa kasvua.

STARTING CAPITAL OF A STARTING COMPANY AND FINANCING ACQUISITION FOR CASE-COMPANY

Liivrand Kristen

Satakunnan Ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in International Business

December 2019

Supervisor: Keskinen Arto

Number of pages: 38

Appendices: 6

Keywords: Company, Entrepreneur, Funding, start-up

The purpose of this work is to map out the different options that start-up company has to obtain finances. The work looks for various opportunities for investments and funding. The work goes through the early stages of case-company and obtains the first funding for the company.

A company is when one or more people are having economic activities that is aiming for a profitable result. The entrepreneurial activity can be carried out by the entrepreneur himself, that is called either professional, a business or a private entrepreneur. You can also set up a company to do business within the framework and name of your business.

An entrepreneur is a person who organizes business with or without someone. The entrepreneur bears the business risks and aims to make a profit.

There are many things that can be said when it comes to financing and funding. However, in this case it means economic capital. In this work we will first look at the different financing options and then choose the best option for case company and its needs.

A startup company is usually a young starting company that is based on innovative ideas. A startup company usually does not make profit yet but develops its first product. Startup companies tend to seek fast growth.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	TARKOITUS JA TAVOITTEET	7
2.1	Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet.....	7
2.2	Tutkimuksen viitekehys	8
2.3	Tutkimusmenetelmät.....	9
3	YRITTÄMISEN LÄHTÖKOHDAT & ETENEMINEN.....	9
3.1	Mitä on yrittäminen.....	9
3.1.1	Yrittämisen etuja	10
3.1.2	Yrittämisen huonot puolet	10
3.1.3	Päätös, Asenne & Rohkeus.....	10
3.2	Yrityksen Perustaminen	11
3.2.1	Liikeidea	11
3.2.2	Yhtiömuodon valinta ja käynnistäminen.....	12
3.2.3	Liiketoimintasuunnitelma.....	12
3.2.4	Yrityksen kannattavuuslaskenta	13
3.3	Yrityksen eteneminen	15
3.3.1	Tulevaisuuden ennakointi.....	15
3.3.2	Pitchaus	15
3.3.3	Esitelmä	16
3.4	SWOT-Analyysi	17
4	RAHOITUKSEN HANKKIMINEN.....	18
4.1	Rahoitus ja kasvu	18
4.2	FFF – Family, Friends and Fools.....	18
4.3	Oma pääoma	19
4.3.1	Omat sijoitukset.....	20
4.3.2	SVOP	20
4.4	Ulkopuoliset rahoittajat & Vieras pääoma.....	21
4.4.1	Enkelisijoittajat.....	22
4.4.2	Ammattimaiset & Pääoma sijoittajat.....	23
4.4.3	Pankkilaina	24
4.4.4	Joukkolainarahoitus.....	25
4.4.5	Business Finland – Innovaatioseteli	26
5	CASE YRITYS	27
5.1	Yhtiön Perustaminen.....	27

5.2	Liiketoimintasuunnitelma / BMC	28
5.3	Eteneminen	31
6	CASE YRITYKSEN RAHOITUS	32
6.1	Hakemus	32
6.2	Applikaation rakentaminen	33
6.3	Loppuraportti Business Finlandille.....	34
6.4	Willi imports 2020	36
7	LOPUKSI.....	38
	LÄHTEET.....	40
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tämän työn tarkoitus on kartoittaa mitä erilaisia vaihtoehtoja aloittelevalla yrityksellä on rahoituksen hankkimisessa. Työssä hahmotellaan ensin yrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja tuodaan ilmi työkaluja, joista voi olla apua yrityksen alkuvaiheissa. Työssä keskitytään Suomalaisen yrityksen perustamiseen liittyviin asioihin ja Suomesta löytyvien rahoitus kanavien etsimiseen ja pohditaan näiden kanavien vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

Opinnäytetyön kolmannessa osassa käydään teoreettisesti läpi yrityksen alkuvaihe ja rahoitusmahdollisuudet. Neljännessä luvussa käsitellään yrityksen alkuvaiheissa tapahtuvia asioita ja mietitään rahoitusratkaisut aloittelevan case yrityksen toiminnan käynnistämiseen, sekä haetaan ensimmäinen rahoitus.

2 TARKOITUS JA TAVOITTEET

2.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

Tämän työn tarkoitus on kartoittaa, mitä eri vaihtoehtoja on, että aloitteleva yritys saa alkupääomaa tai sijoituksia. Miten aloittelevan yrityksen kannattaa lähteä liikkeelle ja mitä täytyy ottaa huomioon yrityksen perustamisen alkuvaiheissa. Työtä lähdettiin tekemään, koska päätös yrityksen perustamisesta on tehty ja sen rahoitustarpeet tulevat eteen väistämättä. Oma kiinnostus konsultin työtä kohtaan ovat myös asiaa eteenpäin vievä voima. Tästä työstä hyötyy niin opinnäytetyön tekijä, case yritys, sekä muutkin aloittelevat yrittäjät.

Opinnäytetyön tavoitteena on kehittää aloittelevalle yrittäjälle opas, josta selviää miten lähteä liikkeelle, kun yrityksen perustamisesta päätöksen on tehnyt. Työssä käsitellään yrityksen kasvun edetessä, että mitä eri rahoitusmahdollisuuksia on olemassa ja vertaillaan näitä SWOT-analyysin avulla. Työssä käy ilmi millaisia etuja on tietyissä rahoitusvaihtoehdoissa ja mahdollisesti mitä negatiivisia vaikutuksia yrittäjälle voi tulla.

SWOT-analyysi on todella yksinkertainen ja yleisesti sitä käytetään yritystoiminnan analysoimisessa. Analyysin avulla selvitetään vahvuuksia ja heikkouksia, sekä tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia. Työssä käytetään tätä analyysimenetelmää juuri-kin siitä syystä, että se on yksinkertainen ja helppo tapa hahmotella rahoitusvaihtoehtojen vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet.

Opinnäytetyön pääongelmat ovat

- Mitä eri rahoitusvaihtoehtoja aloittelevalla yrityksellä on
- Miten yritys perustetaan
- Mitä täytyy ottaa huomioon yritystä perustaessa

2.2 Tutkimuksen viitekehys



Kuvio 1. Tutkimuksen käsitteellinen viitekehys

Viitekehyksessä, joka näkyy kuviossa yksi. Lähdetään selvittämään, mitä on yrittäminen ja miksi lähteä yrittämään, sekä mikä on se palkinto, jonka yrittämisestä voi saada. Työssä käydään läpi myös hieman läpi riskejä ja uhkia, joita yrittämiseen liittyy. Tämän jälkeen päästään kohtaan, jossa on tehty päätös, että nyt lähdetään yrittämään. Tämän jälkeen tulee kohdat, jossa puhutaan rohkeudesta, liikeideasta, liiketoiminta suunnitelmasta, yhtiömuodon valinnasta, sekä tärkeimmistä laskelmista eli kannattavuus- ja kululaskelmat. Työssä käydään läpi, millainen on hyvä puhe ja miten sitä voi hyödyntää. Laskelmien ja päätöksen jälkeen lähdetään pohtimaan rahoituksen tärkeyttä kasvun tukemiseen. Työssä kerrotaan ensin mitä on rahoitus ja tämän jälkeen käydään läpi oman pääoman, sekä mitä erilaisia mahdollisuuksia on ulkopuolisen rahoituksen hakemiseen. Kun ulkopuoliset rahoitukset on saatu selville, tehdään näistä vertailu SWOT- analyysin avulla ja mietitään parasta ratkaisua case yritykselle, joka jatkossa käyttää nimeä Willi Imports Oy.

Viimeisessä osassa tätä koko työtä, käydään läpi mitä tulee ottaa huomioon ja miten valmistautua rahoituksen hakemiseen. Työssä selvitetään myös mitä taulukoita ja laskelmia mahdolliset rahoittajat vaativat. Näiden opittujen asioiden pohjalta rakennetaan

Willi Imports Oy:n toimintasuunnitelma yhdessä liike kumppanin kanssa, jossa käydään läpi edellä käydyt asiat. Lopputekstissä käydään läpi työssä opittuja asioita, sekä annetaan ehdotukset parhaimman rahoituksen hakemiseen ja toiminnan jatkamiseen.

2.3 Tutkimusmenetelmät

Tutkimus toteutetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Kvalitatiivinen tutkimus on Jyväskylän yliopiston mukaan tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntaus, jossa pyritään ymmärtämään kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. (Jyväskylän yliopiston [www-sivut](#))

Kun teoriaosio on saatu kirjoitettua, on seuraavana vuorossa haastattelu Willi Imports Oy:n toisen omistajan kanssa ja käydään läpi yrityksen rahoitustarpeita. Kun nämä ovat selvillä, lähdetään tekemään tarvittavat peliliikkeet rahoituksen järjestämiseksi. Ensin tekijä antaa omat mielipiteet teoria osion perusteella ja näiden jälkeen tehdään ensimmäiset raportoinnit, kuinka yrityksen käynnistäminen ja rahoituksen haku järjestetään.

3 YRITTÄMISEN LÄHTÖKOHDAT & ETENEMINEN

3.1 Mitä on yrittäminen

Yrittäminen on yksi työnteon muodoista. Yrittäjänä ollaan itse vastuussa omasta tekemisestä ja vastuu yrityksen pyörittämisestä on yrittäjällä. Yrittäminen on elämäntapa ja joillekin se sopii paremmin kuin toisille. Jotkut eivät voi sietää toisten käskyjä, kun taas toiset eivät kykene toimimaan ilman ohjaavaa elintä. Yrittäjänä ollaan itse vastuussa taloudellisesta menestymisestä, sekä menetyksistä ([Opetushallituksen www-sivut](#)).

3.1.1 Yrittämisen etuja

Suurin ja mielestäni tärkein hyöty on ehdottomasti vapaus. Vapaus tehdä asioita juuri niin kuin itse parhaaksi näet. Tehdä itsenäisesti päätöksiä ja tehdä töitä itselleen. Mahdollisuus suuriin tuloihin, mikäli yritystoiminnassa onnistuu. Yrittäjä pääsee itse vaikuttamaan omaan aikatauluun ja päätät itse, milloin töitä teet. Todennäköisesti alkuvaiheessa joutuu pitkiä päiviä tekemään, mutta kun on yrityksen saanut jaloilleen ja mahdollisesti olet saanut työntekijöitä itsellesi, oma työmäärä vähenee, jos näin halutaan. Tämä tietysti riippuu aina siitä, millainen yritys on rakennettu. Yritystoiminnan onnistuessa on myös mahdollisuus suuriin tuloihin.

3.1.2 Yrittämisen huonot puolet

Yrittäjänä joudutaan usein venymään ja joustamaan. Varsinkin yrityksen alkuvaiheessa arviolta 3. ensimmäistä vuotta ovat käytännössä tulottomia ja tämän aikana testataan yrittäjän kovuutta ja sisua. Edessä on pitkiä päiviä ja jos työntekijäsi sairastuu niin yrittäjä joutuu itse ratkaisemaan, tekeekö hän itse hänen työnsä vai ketä ne tekevät. Jos taas yrittäjänä sairastuu, ei hänellä ole palkallisia vapaapäiviä, eikä kukaan tule taputtamaan olkapäille. (Huhtikuussa Raumalla 4/19.)

3.1.3 Päätös, Asenne & Rohkeus

Juhani Tamminen vanha kiekkollegenda, nykyisin menestynyt yrittäjä, puhui Satakunnan Ammattikorkeakoulussa järjestetyssä Pare yhdes yrittä- 80v seminaarissa nimenomaan yrittäjän asenteesta ja rohkeudesta lähteä toteuttamaan itseään. Yhtenä isona osana oli myös tiimityön merkitys kokonaisvaltaisessa menestymisessä. Hän vertailikin ammattiurheilijaa yrittäjään – Kun ammattiurheilija menestyy ”yritys” menestyy.

Päätös ryhtyä yrittämään vaatii rohkeutta. Joudut luopumaan työntekijöiden eduista ja todellakin itse vaikuttamaan siihen, mitä tulevaisuudellasi teet. Täytyy olla valmis uhrauksiin, ilman uhrauksia ei voi menestyä. Kun olet päässyt siihen pisteeseen, että päätöksen vihdoin ja viimein teet yrittäjyydestäsi, se on upea steppi eteenpäin ja vaatii nimenomaan sitoutumista. (Juhani Tamminen, Raumalla 2017)

3.2 Yrityksen Perustaminen

3.2.1 Liikeidea

Ensimmäinen etappi päätöksen jälkeen on tietysti kehittää liikeidea. Hyvät liikeideat tulevat yleensä intohimosta tai halusta muuttaa maailmaa, joskus on ongelma, johon halutaan kehittää ratkaisua tai joissakin tapauksessa kehitetään jotain aivan uutta, mitä kukaan ei ole koskaan vielä tehnyt. (Pyykkö 2015, 28)

Ei kuitenkaan ole suositeltavaa rakentaa ”minä myös-firmaa” vaan kannattaa ennemminkin tähdätä siihen, että tuottaa asiakkaalle arvoa (Pyykkö 2015, 28). Nykypäivän maailmassa ihmiset eivät osta vain asioita siksi, että sinä haluat vaan siksi, että he kokevat tarvitsevansa sitä ja saavansa siitä arvoa.

Liikeidean kehittämisen tueksi on olemassa erilaisia työkaluja, joista varsinkin yhtä pidetään kattavimpana ja selkeimpänä. Tämä on Alexander Osterwalderin kehittämä ”Business Model Canvas”.



Kuva 1. Business Model Canvas

Malli on jaoteltu 9 tärkeään osa-alueeseen, joiden läpikäytyä sen tekijä saa selkeämmän kuvan, kuinka yritys toimii, mitä arvoa se tuottaa ja mistä rahat tulee. On myös

tärkeää muistaa, että tämä koko malli perustuu olettamuksiin ja sitä olisikin hyvä kokeilla jälkeinpäin oikeassa elämässä. Kuitenkin pohjana tämä on todella hyvä työkalu, kun omaa yritystoimintaa on rakentamassa. (Luoma, A. 2016)

3.2.2 Yhtiömuodon valinta ja käynnistäminen

Yhtiön perustaminen Suomessa on helppoa, eikä se vaadi kovinkaan suurta panostusta. Yhtiön perustamiseen löytyy todella helpot ja selkeät ohjeet patentti ja rekisteri hallituksen sivuilta. www.prh.fi

Yritystä perustaessa tärkeää on se, että perustaako yrityksen yksin vai kaverin kanssa. Yleisimmät yritysmuodot ovat Osakeyhtiö OY, Kommandiitti yhtiö KY, Avoin yhtiö AY ja Toiminimi TMI. Toiminimen voi perustaa ainoastaan yksin, mutta nimenkirjoitusoikeuden voi halutessaan antaa valtakirjalla. KY ja AY yleensä perustetaan kumppanin kanssa, jolloin riskit jaetaan kahden kesken.

Osakeyhtiö on yleisin yritysmuoto ja sen perustamisen yhteydessä perustetaan myös hallitus. Hallitukseen täytyy nimittää vähintään 2 jäsentä ja varajäsen. Osakeyhtiön etuina on se, että riskit yritystoiminnassa on nimenomaan hallituksella ja yrityksellä, eikä niinkään henkilöillä. 01.07.2019 tulevassa muutoksessa osakeyhtiön voi perustaa ilman osakepääomaa, joka on tällä hetkellä 2500€ (Lammisaari 2019).

3.2.3 Liiketoimintasuunnitelma

Yritys on laitettu käyntiin ja liikeidea suunniteltu Business Canvas Modelin kanssa. Seuraavaksi edessä liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen puhtaaksi, ellei sitä ole vielä kirjoittanut. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen on huomattavasti helpompaa ja selkeämpää, kun on ensin miettinyt idean Business Canvas Modelilla valmiiksi. Tämä on erittäin tärkeää varsinkin, jos ja kun meinaa yritykselle rahoitusta hakea. Yrityksen liiketoimintasuunnitelmasta tulisi käydä selkeästi ilmi asiakkaan ongelma, sekä ratkaisu siihen (Pyykkö 2015, 32).

3.2.4 Yrityksen kannattavuuslaskenta

Yrityksen kannattavuuslaskelma on yritykselle tärkeä työkalu. Tällä yrittäjä voi suunnitella ja sen mukaan seurata yrityksen kannattavuutta. Tällä työkalulla hahmotetaan missä kohtaa yritys alkaa tekemään tulosta ja paljonko on myytävä palveluita tai tuotteita, jotta yrityksen toiminta on kestävä ja kannattavaa. (Silver, S. 2017)

Onnistuyrittaja.fi sivustolla mainitaan 3 tärkeää ja muistettavaa asiaa kun kannattavuuslaskelmaa pohtii ja käyttää.

1. Muista hinnoitella oma työsi
2. Huomioi riittävä pelivara laskelmassa – usein myynti alkaa hitaasti
3. Arvioi myynti alemmas laskurissa kuin mihin itse uskot

Kannattavuuslaskelman täyttäminen ja seuraaminen yritystoiminnan kannalta on tärkeää. Se toimii myös hyvin pohjana kirjanpidossa, sekä yleensä myös sijoittajat haluavat nähdä sen, ennen kuin yritykseesi sijoittaa. (Onnistuyrittäjänä [www-sivut](http://www.onnistuyrittaja.fi))

Kauden pituus		3		
		% /kk	€ / kk	€/ kausi
TAVOITETULOS				0
	Verot	20%	0	0
KIINTEÄT KULUT				
Palkkakulut	Palkat omistajalle			0
	Yel (Minimi on n. 100€ kk)			0
	Palkat työntekijöille			0
	Sivukulut	40%	0	0
Toimitilakulut	Toimitilavuokrat			0
	Sähkö, lämpö, vesi			0
	Puhtaanapito			0
	Toimistotarvikkeet			0
	Internetti			0
	Toimitilan vakuutukset			0
Muut kulut	Myynti- ja markkinointikulut			0
	Ajoneuvokulut (polttoaine, huolto, vakuutukset, verot)			0
	Päivärahat			0
	Km korvaukset			0
	Muut matkakulut (juna, bussi yms)			0
	Puhelinkulut			0
	Kirjanpito			0
	Koulutus			0
	rahalikenteen kulut (pankkipalvelumaksut)			0
	Ammattikirjallisuus ja lehdet			0
	Liiketoiminnan vakuutus (esim vastuuvakuutus)			0
	Lainojen korot ja provisiot			0
	Muut kiinteät kulut			0
= Kiinteät kulut yhteensä			0	0
= MYYNTIKATETAVOITE			0	0
MUUTTUVAT KULUT	Ostetut tuotteet ja palvelut (eteenpäin myytävät)			0
	Muut muuttuvat kulut (mm. alihankinta)			0
= Muuttuvat kulut yhteensä			0	0
= LIIKEVAIHTOTARVE			0	0
	Arvonlisävero	24%	0	0
= KOKONAISMYYNTITARVE			0	0

Työpäiviä viikossa	5	
Työtunteja päivässä	8	
Kuukausimyyntin tavoite	0	€
Viikkomyyntin tavoite	0	€
Päivämyyntin tavoite	0	€
Tuntimyyntitavoite	0	€

Kuva 2. Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma pohjia saa ladattua netistä helposti. Helpoin tapa aloittaa kannattavuuslaskelma on lataamalla valmis pohja ja muokkaamalla sitä yritykseen sopivaksi. Hyvän pohjan löytää esimerkiksi: <https://www.simplbooks.fi/2017/06/kannattavuuslaskelma-tee-aina-ennen-yrityksen-perustamista/>

3.3 Yrityksen eteneminen

3.3.1 Tulevaisuuden ennakointi

Jari Kaivo-oja kirjoittaa tekstissään, että ennakointi voi auttaa yrityksiä alkuvaiheessa kahdella eri päätävällä. Katalyyttitoiminnot ja kaupallistamistoiminnot toimivat ennakkoinnin perushyödyntämismalleina.

Katalyyttitoimintoja ovat esimerkiksi erilaiset työpajat, joissa ”brainstormataan” ja edistetään sitä kautta uusia ideoita ja ajatuksia. Ne voivat olla myös erilaisia joukkotamiprojekteja tai ideariihityyppisiä prosesseja. Ennakointi voi Jarin mukaan toimia start-up - yrityksissä siinä vaiheessa, kun yrityksellä on jo olemassa olevia ideoita ja innovaatioita.

Kaupallistamistoiminnoissa ennakointi voi auttaa, sekä opettaa yritystä uuden innovaation tai tuotteen kaupallistamisessa markkinoille. Ennakointi on tulevaisuuden arvailua, sekä käsitteen luomista siitä miten, milloin ja missä tuote/innovaatio tuodaan julki. Mitä kanavia ja yhteistyökumppaneita hyödynnetään ja miten saadaan toimiva kokonaisuus, sekä tuotteet kaupaksi. (Kaivo-oja, 2015.)

Ennakointi on käytännössä tulevaisuuden peilailua erilaisten ilmiöiden ja skenaarioiden pohjalta. Ennakointia hyödyntäessä start-up -yritys voi muodostaa kuvan omasta toimintaympäristöstään, sekä niistä mahdollisuuksista, jotka luovat mahdollisuuden menestyä tässä toiminta ympäristössä. Yritys voi muodostaa markkinoista oman käsityksensä, sekä tunnistaa siellä keskeiset toimijat ja verkostot, joita mahdollisesti tulee tarvitsemaan oman toimintansa edistämiseksi. (Kaivo-oja, 2015.)

3.3.2 Pitchaus

Pitchauksen merkitystä ei voi muuta kuin korostaa. Se on elintärkeä varsinkin silloin, kuin rahoitusta yritykselle lähdetään hakemaan. Se toimii myös asiakkaille viestittäessä ja oikeastaan koko yrityksen imagona. Tähän liittyy yrityksen sloganit, markki-

noinnilliset tekstit, sekä yrityksen sanoma. Jos yrityksen esitys tilaisuudessa on useampi ihminen mukana, on erittäin tärkeää, että jokainen osaa hissipuheen, sitä harjoitellaan yhdessä ja varmistetaan, että kaikki puhuvat samoja asioita, eikä asiat muutu puhujan muuttuessa. (Cremades, 2016, 38.)

Tässä kappaleessa kuitenkin pitchauksella tarkoitetaan sitä ensimmäistä ns. hissipuhetta. Hissipuheen täytyy olla todella selvä ja ymmärrettävä. Alejandro Cremades pitääkin hissipuhetta yhtenä tärkeimpänä työkaluna rahoitusta hankkiessa. Hissipuheen eli ensimmäisen puheen, jonka kerrot mahdollisille sijoittajille ja yhteistyökumppaneille, tulisi herättää kiinnostusta ja antaa vastauksia tuleviin kysymyksiin. Se on lyhyt ja ytimekäs intro yrityksestäsi, noin 30sek. Puheen täytyy keskittyä asiakkaisiin eikä niinkään sinuun. Sen täytyy nostaa esiin omat arvosi ja kertoa millaisen ongelman ratkaisit. (Cremades, 2016, 38)

Yleensä jos saat ensimmäisen puheen eli tässä tapauksessa hissipuheen maaliin ja luotua kiinnostuksen kipinän, sinulla on hyvät mahdollisuudet edetä seuraavaan vaiheeseen ja puheeseen sen jälkeen. Tämä onkin jo pidempi puhe ja sisältää myös esitelmän, joka tukee puhetta esim. PowerPoint.

3.3.3 Esitelmä

Ensimmäinen puhe on saatu onnistuneesti pidettyä ja mahdollisten sijoittajien kiinnostus herätettyä. On aika edetä seuraavaan vaiheeseen eli esitelmään. Hyvän esitelmän pituus Guy Kawasakin mukaan on noin 20 minuuttia. Esitelmän mukaan kannattaa olisikin hyvä tehdä PowerPoint presentaatio, joka on tukena esitelmässä. PowerPoint esitelmässä ei saa olla liikaa sivuja ja niiden olisikin hyvä olla yksinkertaisia. Ei liikaa tekstiä vaan enemmänkin kerrotaan omilla sanoilla. PowerPoint esitelmä on vain tukemassa puhetta. (Kawasaki, 2015)

Guy Kawasaki listasi 10 pointtia, jotka esitelmän tulisi sisältää:

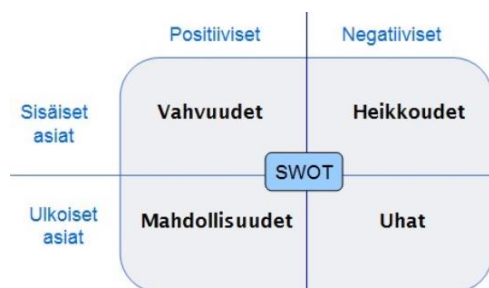
1. Yrityksen tarkoitus
2. Mikä on ongelma

3. Miten se ratkaistaan
4. Miksi juuri nyt
5. Markkinat ja potentiaali
6. Tuote tai Palvelu
7. Ketä kuuluu tiimiin
8. Liiketoimintasuunnitelma
9. Kilpailijat
10. Rahoitus (paljonko tarvitaan ja mihin käytetään)

Nämä kaikki asiat löytyvät liiketoimintasuunnitelmasta.

3.4 SWOT-Analyysi

SWOT-analyysi on todella yksinkertainen ja yleisesti sitä käytetään yritystoiminnan analysoimisessa. Analyysin avulla selvitetään vahvuuksia ja heikkouksia, sekä tulevaisuuden mahdollisuuksia ja uhkia. Tällä työkalulla tullaan myös hahmotella rahoitusvaihtoehdoista samat asiat. Työkalu on yksinkertainen ja siksi se on otettu mukaan tähän työhön.



Kuva 3. Swot-analyysi (Suomen riskienhallintayhdistyksen www-sivut)

4 RAHOITUKSEN HANKKIMINEN

4.1 Rahoitus ja kasvu

Yritys tarvitsee rahaa kasvaakseen, ilman sitä kasvu on hidasta ja vaikeaa. Rahoituksen haku ulkopuolisilta on mahdollista ja joskus jopa kannattavampaa kuin perinteisen pankkilainan hakeminen, joka nykypäivänä onkin melko haastavaa. Ennen kuin rahoitusta lähdetään hakemaan, on kuitenkin hyvä hetkeksi pysähtyä ja miettiä, miksi rahoitusta haetaan, mitä saaduilla rahoilla tehdään ja mitä mahdollisesti hyötyä siitä on mahdolliselle sijoittajalle. (Mannila, J. 2017)

Tässä kappaleessa käydään läpi yleisimpiä rahoituskanavia, hahmotellaan hieman myös niiden vahvuuksia, uhkia, heikkouksia ja mahdollisuuksia SWOT-analyysin avulla.

4.2 FFF – Family, Friends and Fools

Niin kuin otsikkokin kertoo niin perhe, sukulaiset ja ystäväsi voivat olla ensimmäinen askel rahoituksen hankkimisessa. Tätä käytetään paljon Yhdysvalloissa mutta Suomessa käytäntö on vielä melko vähäistä (Lappi 2014). Se voi olla laina tai muuten vaan lahjoitus. Yleensä yrityksen omistajien ei tarvitse antaa osuutta yrityksestäsi sijoituksen tehneelle. Amerikassa, joka vuosi noin 35-40% startup yrityksistä kerää pääomaa ystäviltä ja perheeltä.

Tästä ryhmästä käytetään yleisesti nimeä Family, Friends and Fools. Syy miksi Fools tähän ryhmään on lisätty, piilee siinä, että aloittavaan yritykseen sijoittaessa on olemassa aina huomattava riski. Yleisesti ottaen nämä eivät ole ammatillisia sijoittajia vaan haluavat sijoittaa sinuun ja tulevaisuuteesi, koska ovat ystäviäsi ja perhettäsi (Businessprofessor).

Mahdollisuudet

Helpoin tapa kerätä alkupääomaa. Jos kyseessä on laina, prosessi on paljon helpompi toteuttaa kuin esimerkiksi enkeli sijoittajien kanssa.

Heikkoudet

Ainoastaan rahallinen apu ei aina ole parasta, toki se auttaa eteenpäin. Jos yrityksesi epäonnistuu, mitä tapahtuu suhteelle?

Vahvuudet

Paremmat ehdot esimerkiksi lainoihin. ”ilmaiset” sijoitukset. Saadun rahan hinta pysyy halpana. Joissakin tapauksissa, perheestäsi ja ystävistäsi voi olla enemmän kuin rahallista arvoa. He voivat olla ponnistuslautasi eteenpäin, näin ei kuitenkaan ole kaikissa perheissä.

Uhat

Uhkana on, että perheenjäsenesi ja ystäväsi menettävät rahasi, jos yritystoimintasi epäonnistuu. Kun he menettävät rahat ja sinä yrityksesi voi pahimmassa tapauksessa tulla välillenne riitoja.

4.3 Oma pääoma

Oma pääoma voidaan jakaa 2 eri kategoriaan. Sisäiseen omaan pääomaa ja ulkoiseen omaan pääomaan. Sisäisellä tarkoitetaan käytännössä liiketoiminnasta tulevaa voittoa. Ulkoinen oma pääoma on taas esim. osakkeita myymällä saatua tuloa. (Knüpfer & Puttonen, 2019)

Ulkoisen oman pääoman kustannuksen pystyy mieltämään sijoittajien tuottovaatimuksena. Yleensä tällaisessa sijoittamisessa on sijoittajalle olemassa aina korkea riski, mutta myös tuotto voi olla korkeaa. Yrittäjälle taas oman yrityksensä myyminen tai osan siitä myyminen voi käydä lopulta todella kalliiksi, mutta sijoitus voi myös olla syy miksi yritys lähtee kukoistamaan.

4.3.1 Omat sijoitukset

Tämä on selkeä ja jopa suotava tapa kasvattaa oman yrityksesi kassaa. Omat säästöt ja rahat, joita pystyt yritykseesi sijoittamaan ovat aina hyvä sijoitus. Alkuun tämä on todella tärkeää, jotta saat ensimmäiset yritystäsi edistävät asiat hoidettua. Näihin kuuluu mm. nettisivut, markkinointi materiaali sijoittajia varten ja ensimmäisten prototyyppien valmistus.

Heikkoudet

Tässä rahoitusmuodossa ei ole heikkouksia, omat sijoitukset ovat omia rahojasi ja omilla rahoillasi saat tehdä mitä haluat. Toki on mahdollisuus menettää investoidut rahat.

Vahvuudet

Omat sijoitukset ovat käytännössä ilmaista rahaa yritykselle. Näistä ei siis joudu maksamaan korkoa, mutta osingosta kyllä. Alkuun pääseminen helpompaa omien investointien avulla.

Mahdollisuudet

Mahdollistaa yrityksen aloittamisen ja ensimmäisten askelten ottamisen, kohti kasvua ja sijoittajien hakemista.

Uhat

Menettää sijoitetut rahat.

4.3.2 SVOP

Tavallisesti osakkeenomistajat, mutta myös muut tahot voivat tehdä sijoituksia SVOP-rahastoon eli sijoitetun vapaanomanpääoman rahastoon. SVOP-sijoitus on korotonta ja sijoittaja ei saa vastikkeeksi mitään, kuten osakkeita.

SVOP-Rahasto on yhtiön vapaasti käytettävissä olevaa pääomaa. Tällaisesta sijoituksesta olisikin hyvä tehdä aina sopimus sijoittajan ja yhtiön välillä, kun sopimus on tehty, yhtiön hallituksen tulee hyväksyä se.

Tämä on todella hyvä vaihtoehto, kun mietitään esim. yritykseen omien varojen sijoittamista. SVOP-rahaston etuna on, että jos esität luotettavan selvityksen, siitä että varat tulevat korkeintaan 10 vuotta sitten tehdystä sijoituksesta takaisin sinulle, on mahdollista palauttaa sijoitus ns. ”veroneutraalisti”.

Heikkoudet

Konkurssitilanteessa tällainen oma sijoitus palautetaan viimeisenä. Yleensä ulkopuoliset sijoittajat, eivät suostu korottomiin, sekä vastikkeettomiin sijoituksiin.

Vahvuudet

Yritys voi ottaa vastikkeetonta lainaa osakkailta tai muilta tahoilta. Tämä on vapaata omaa pääomaa ja sitä voi käyttää liiketoiminnan edistämiseen.

Mahdollisuudet

Osakkaiden on mahdollista antaa lainaa yritykselle omista varoistaan ja saada laina takaisin ilman, että joutuu maksamaan veroja.

Uhat

Voi menettää rahat konkurssi tilanteessa, koska tämän saa viimeisenä takaisin. Riita-tilanteet ovat myös mahdollisia omistajien kesken ellei yhtiöjärjestyksessä ole selkeää merkintää osingonjaosta.

4.4 Ulkopuoliset rahoittajat & Vieras pääoma

Ulkopuolisten rahoittajien ottaminen yritykseen kannattaa miettiä tarkkaan. Varsinkin siinä tilanteessa, jos et halua yrityksestäsi luopua. Yleensä pääomasijoittajat ja enkelisijoittajat haluavat osansa yrityksestä ja tämä voi tulla loppujen lopuksi hyvinkin kalliiksi. Näissä tilanteissa täytyy ottaa huomioon se, mitä arvoa kyseiset sijoittajat voivat

tuoda yritykseen ja olisiko mahdollista heidän avullaan saada yritystoiminta kukoistamaan.

Vieraalla pääomalla tarkoitetaan lainaa. Lainaa voi myöntää niin pankki, pääomasijoittajat, enkelisijoittajat, sekä itse käyttämällä SVOP- rahastoa. Lainassa on aina etuna se, että et joudu yrityksestäsi luopumaan, vaan maksat korkoa lainaajalle, ellei toisin ole sovittu.

4.4.1 Enkelisijoittajat

Enkelisijoittajat ovat ryhmä ihmisiä, joilla on merkittävä omaisuus. He ovat sijoittajia, jotka sijoittavat yrityksiin niiden alkuvaiheissa. Alejandro Cremades jakaa tämän ryhmän kahteen osaan enkelisijoittajiin ja super-enkelisijoittajiin. Super enkelisijoittajat ovat heitä, jotka sijoittavat 500 000 ja siitä ylöspäin (Cremades 2016, 74).

Tässä ryhmässä on ihmisiä moneen tilanteeseen, jotkut heistä sijoittavat ainoastaan auttaakseen yrittäjää ja jotkut taas sijoittavat heidän rahojaan puhtaasti mieltymysten ja toimialoihin, jotka kuuluvat heidän intohimoihinsa. Tällaisia voi olla esim. ekologisesta maanviljelystä, koulutukseen ja terveysalan startuppeihin. (Cremades 2016, 75)

Näitä ihmisiä voit löytää sosiaalisesta mediasta esim. LinkedIn:stä tai vaihtoehtoisesti käyttää businessangels.fi sivustoa. Heidän missionsa on ”löytää innovatiivisille startup ja kasvuyrityksille sijoittajia eli businessenkeleitä viemään yrityksen toiminta seuraavalle tasolle”. Heidän verkostoonsa kuuluu 6000 sijoittajaa, rahoittajaa ja businessenkeliä, sekä Suomessa että ulkomailla. (Businessangels.fi)

Heikkoudet

Business-enkelit haluavat yleensä yrityksestäsi osan, eli tämä voi tulla pitemmän päälle kalliiksi. Kun he sijoittavat, joissakin tapauksessa he haluavat mukaan hallitukseen ja tekemään päätöksiä.

Vahvuudet

Business-enkelit tuovat yleensä mukanaan vahvaa tietotaitoa yritykseen. Tällaisella voi olla usein suurempi hyöty kuin ainoastaan rahallinen hyöty. Business-enkelit omaavat yleensä vahvan verkoston, jota he eivät pelkää hyödyntää.

Mahdollisuudet

Mahdollisuutena saada startup yritys kiihtyvään kasvuun. Business-enkelin verkostolla ja tiedolla eteenpäin pääseminen.

Uhat

Ensivaikutelman ja sijoituksen jälkeen huomaat, että et tule ollenkaan toimeen business enkelin kanssa. Yleensä haluaa mukaan yrityksen toimintaan ja hallitukseen.

4.4.2 Sijoittajat & Pääomasijoittajat

Nämä ovat ryhmä ihmisiä, jotka ovat ammatillisia sijoittajia. Heidän tehtävänsä on pääosin tehdä lisää rahaa ja näin ollen heidän ansaintatavoitteensa ovat korkeammalla kuin Business enkeleillä. He haluavat päästä hallitukseen ja usein yrityksen ensimmäinen hallitus, joka toimii, perustetaan vasta kun sijoittajat ovat tulleet mukaan.

Vaikka tämä ryhmä ihmisiä haluaa mukaan hallitukseen ja tukemaan yrittäjiä, ei voi heidän sitoutumistaan pitää itsestään selvyytenä. Heidän tavoitteessaan on nopea irtautuminen, varsinkin pääomasijoittajilla, jotka sijoittavat muiden rahaa. Heille tulee päätäntävalta ja he saattavat vaihtaa toimitusjohtajaa, jos ei ole tyytyväisiä yrityksen kehitykseen. (Lainema 2011, 55).

Tämä ryhmä tuo yritykseen mukanaan kuitenkin arvokasta kokemusta, toimialan osaamista sekä arvokkaita kontakteja.

Heikkoudet

Tällä ryhmällä on pääasiallisena ajatuksena tehdä rahaa. Heidän suunnitelmiinsa kuuluu irtautuminen yrityksestä, joka ei välttämättä ole yrittäjän intressi. Jos yrityksesi menestyy, sijoittajalle tulee mukava potti ja sinä menetät rahaa.

Mahdollisuudet

Saada rahoitusta silloin kun sitä tarvitsee kasvaakseen. Mahdollisuus myös lisärahoitukseen.

Vahvuudet

Selkeä tapa saada yritykselle rahaa, jotta voi kasvaa. Tieto-taito ja kontaktit, joita sijoittaja tuo mukanaan. Sijoittajat haluavat ostaa itsensä ulos yrityksestä, kun on tarpeeksi kasvua kehittynyt.

Uhat

Rahallisen ja ensimmäisten tapaamisten jälkeen sijoittajasta ei kuulu mitään. Ei siis ole olemassa minkäänlaista tukea. Päätäväältä yritykseen ja jos hommat ei etene, voi sijoittajat tehdä ratkaisuja yrityksen puolesta. Esim. toimitusjohtajan vaihto.

4.4.3 Pankkilaina

Pankkilaina on selkeä ja hyvä vaihtoehto, siinä on selkeät ehdot, miten maksetaan takaisin ja missä ajassa. Korke + mahdolliset hallinnolliset kulut on myös merkitty sopimukseen. Nykyään yritysten on kuitenkin vaikeampi saada lainaa pankista, koska vaaditaan luottokelpoisuutta, sekä erilaisia vakuuksia. Nämä vakuudet ovat yleensä yrittäjän oma talo, eläkesäästöt tai erilaiset arvopaperit. Jethro Rostedt mainitsee kirjassaan yhden neuvon, jonka hän on oppinut menestyneeltä liikemieheltä Toivo Sukarilta: ”Ota aina lainaa, mikäli suinkin mahdollista” (Rostedt 2017, 181.)

Jos lainaa ei saa, niin voi myös harkita luottokortin ottamista alkuvaiheissa suhteen luomiseksi. Pankki on kuitenkin tavallaan kumppani yrittäjän matkan varrella, joten tämä kannattaa valita hyvin. Ns. pikavipit ja erilaiset kulutus luotot ovat niin kalliita ja vaarallisia, että en niitä tähän työhön edes ota mukaan.

Vahvuudet

Pankkilaina on selkeä rahoitus tapa ja ehdot ovat selkeitä. Suhde pankkiin kehittyy.

Mahdollisuudet

Kasvattaa yrityksen toimintaa ja saada tulevaisuudessa lisärahoitusta, kun tähän on tarve. Edellyttää tietysti, että on maksut ja velvollisuudet hoitanut aina hyvin.

Heikkoudet

Pankilta saat ainoastaan rahallista apua. Pankkilainaa on vaikea saada varsinkin yrityksen alkuvaiheissa.

Uhat

Yrityksesi ajautuu konkurssiin ja jäät pankille velkaa.

4.4.4 Joukkolainarahoitus

Suomessa on useita yrityksiä, jotka tarjoavat joukkorahoituspalveluita. Käytännössä lainaa hakeva yritys kirjautuu joukkorahoituspalvelulle ja määrittelee ehdot lainalle, jota ollaan hakemassa. Kun hakemusta täytetään niin yritykseltä pyydetään tietoja lainan koosta, mihin laina käytetään, millaista korkoa yrityksellä on varaa maksaa ja kuinka pitkä on laina-aika.

Kun olet hakemuksen tehnyt ja tarpeelliset tiedot täyttänyt, joukkorahoituspalvelu tekee omien luottoluokitusprossiensa perusteella päätöksen, voidaanko lainahakemus hyväksyä tai ei. Jos alustava lainahakemus hyväksytään ja yritys hyväksyy tarjotut lainaehdot, se julkaistaan joukkorahoituspalvelussa.

Joukkorahoituspalveluun on rekisteröitynyt sijoittajia, jotka voivat ostaa osan lainasta ja täten saada pääomalleen tuottoa. Yleensä joukkorahoituslainoissa on isompi korko kuin perinteisissä pankkilainoissa. Korko liikkuu Vauraus Suomen joukkorahoituspalvelussa tällä hetkellä 6-12% paikkeilla (Vakuudeton.com, 2019).

Heikkoudet

Korko on isompi kuin perinteisissä lainoissa. Aloittavan yrityksen vaikea saada ilman vakuuksia. Hidas prosessi.

Vahvuudet

Lainaa selvillä ehdoilla ja jopa suuriakin summia esim. Vauraus OY rahoitus summa on maksimissaan 5 miljoonaa euroa.

Mahdollisuudet

Tehostaa entuudestaan yrityksen rahoitusta ja kasvattaa yritystä.

Uhat

Et pysty huolehtimaan sovituista maksuista ja lainallesi tulee lisää korkoa. Lainan hinta kasvaa ja kasvaa.

4.4.5 Business Finland – Innovaatioseteli

Tämä rahoitusvaihtoehto on tarkoitettu pienelle tai keskisuurelle yritykselle liiketoiminnan kasvuun. Tämän setelin arvo on 5000€ + arvonlisävero ja se on suunnattu erityisesti niille yrityksille, jotka eivät ole aikaisemmin julkista kehittämistukea hakenut.

Setelillä yritys hankkii osaamista, jota sillä itsellään ei ole ja tarvitsee sitä yrityksensä eteenpäinviemiseen. Osaaminen voi olla asiantuntija-apua tuotekehittelyyn, uusien konseptien kehittämiseen ja testaamiseen, sekä markkinoille menemiseen liittyvään palveluun. Hankitun osaamisen tulee nimenomaan tähdätä ”uuden tuotteen tai palvelun kehittämiseen kansainväliseen markkinaan. (<https://innovaatioseteli.info/>)

Seteliin on myös muita ehtoja ja esim. toiminimi yritykset eivät voi hakea seteliä. Yrittäjillä ja yrityksellä ei voi olla verovelkaa ja Alfa rating täytyy olla vähintään A. Toimialana täytyy myös olla joku muu kuin maatalouden alkutuotanto, kalastus tai vesiviljely.

Heikkoudet

Jos ei täytä kriteereitä, hakemusta ei hyväksytä.

Vahvuudet

Julkista ja käytännössä ilmaista rahaa, jota ei tarvitse maksaa takaisin.

Mahdollisuudet

Ensimmäinen steppi yrityksen toiminnan eteenpäin viemisessä. Hakemus on helppo tehdä ja tähän löytyy erilaisia asiantuntijoita, jotka voi auttaa hakemuksen tekemisessä.

Uhat

Sinulle ei myönnetä hakemusta ja joudut miettimään seuraavia ratkaisuja.

5 CASE YRITYYS

5.1 Yhtiön Perustaminen

Tässä työssä Case yrityksenä toimii Willi Imports OY, joka on perustettu 19.7.2019. Yrityksen aloitusajankohtaan vaikutti paljon työssäkin ilmi tullut lakimuutos, joka mahdollisti yrityksen perustamisen ilman 2500€ osakepääomaa.

Yrityksen perustajakaksikolla oli ollut jo pidempään puhetta yrityksen perustamisesta. He hahmottelivat useita kertoja eri mahdollisuuksia läpi, millaisella yrityksellä voitaisiin saada kasvua ja tulosta aikaan. Yrityksen yhtiömuodoksi valittiin OY, johtuen eduista, joita OY muoto tuo. Vastuu on yrityksellä, sekä hallituksella, eikä niinkään perustajilla henkilökohtaisesti.

Yritys keskittyy autojen ja veneiden maahantuontiin. Yrityksen ideana on hyödyntää teknologiaa kiihtyvän autojen maahantuonnin kasvunaikana ja tuo esille ratkaisuja, jotka helpottavat autokauppiaiden autonhakuprosesseja. Yrityksen alkuvaiheissa Willi Imports Oy toimii myös asiakkaan tilauksesta vastuunalaisena toimijana auton hankinnassa ja auttaa asiakasta löytämään haluamansa auton.

Yrityksen perustajat käyttivät omaa pääomaa ja sijoittivat yrityksen käynnistämiseen. Yrityksen alkumetreillä yritykselle rekisteröitiin y-tunnus, yritykselle rakennettiin nettisivut ja tätä kautta tuli myös yrityksen oma sähköposti.

Perustajakaksikolla on aikaisempaa kokemusta erilaisista projekteista ja yhteinen kiinnostus kehittyvään teknologiaan on suuri. Yrityksen perustamisesta lähtien perustajilla oli mielessään, että he haluavat rakentaa yritykselle tuotteen, Tuotteen, joka helpottaa niin yrityksen omaa tekemistä, kuin tulevien yhteistyökumppaneiden autonhakuprosessia, sekä mahdollistaa tuotteistamisen.

Tällaisen tuotteen rakentamiseen perustaja kaksikolla itsellä ei ollut tarvittavaa osaamista, joten yhteistyökumppani oli löydettävä. Tähän löytyi erinomainen IT-yritys Helsingistä, joka lähti toteuttamaan yhdessä Willi Imports:in kanssa hakukone applikaatiota.

5.2 Liiketoimintasuunnitelma / BMC



Kuva 4. Business Canvas Model

Yrityksen toimintaa hahmoteltiin Business Canvas Modelin avulla. Tämä vahvisti omistajien kuvaa yrityksen toiminnasta ja yritys sai selkeän kuva, miten toimitaan ja missä toimitaan. Tämä Business Canvas Model rakennettiin autojen tuontia ajatellen.

Kanavat

- Ostostapahtumat
 - o Markkinat
 - o Messut
- Muut jälleenmyyjät
- Sosiaalinen media
 - o LinkedIn b2b myynti
 - o Instagram
 - o Facebook
- Verkkokauppa alustat
 - o Tori.fi
 - o Nettiauto.com
- Suora Verkkokauppa
 - o Oma verkkosivu

Asiakas segmentit

Asiakassegmentiksi olemme valinneet miehet, naiset, tilausasiakkaat, yritykset ja yhteisöt.

Miehillä kriteereinä toimivat Keski-ikäiset, Keskituloiset, Keskiluokkaiset, Nuoret duunarit, ura ihmiset, autoharrastajat (japanilaiset, amerikan raudat, museo autot, urheiluautot, sekä erikoisautot).

Naisilla kriteerit ovat seuraavanlaiset: Keski-ikäiset, keskituloiset, keskiluokkaiset, autoharrastajat, laadukas/trenditietoiset, ura naiset, sekä isin tytöt.

Tilausasiakkaat otamme vastaan nettisivujen kautta tulleista yhteydenotoista.

Yritykset ja yhteisöt: Yritys keskittyy markkinoimaan tulevia tuotteitamme pääosin autokauppiaille ja autontuonnista kiinnostuneille. Olemme myös kiinnostuneita tekemään yhteistyötä yritysten kanssa mainos autojen muodossa.

Yrityksen näkemyksen mukaan potentiaali on miehissä isompi kuin naisissa. Yritys pyrkii hyödyntämään julkisuudesta tuttuja henkilöitä toiminnan kasvaessa. Yritys keskittyy pääosin Satakunnan, Pirkanmaan, Uudenmaan ja Varsinais-Suomen lääneihin, asiakkaita palvellaan myös muista Suomen osista, mutta markkinointia ei keskitetä muihin kuin edellä mainittuihin lääneihin.

Asiakassuhteet

Pyrimme luomaan asiakkaalle luottavaisen fiiliksen. Tarjoamme samalla vakuutusten hoitamista yhteistyökumppaniemme avulla. Tulemme esiintymään erilaisissa tapahtumissa kuten messuilla.

Pidämme huolta jälkimarkkinoinnista ja huolenpito soitto soitetaan aina kuukauden jälkeen kauppojen syntymisestä.

Arvolupaus

Olemme asiakkaillemme turvallinen, laadukas ja luotettava kumppani. Hoidamme heidän puolestaan autojen rahtaamiset ja tarvittavat paperityöt.

Yritys palvelee, jokaista asiakasta heistä välittäen ja auttaa asiakasta löytämään juuri parhaimmat ratkaisut.

Keskeiset resurssit

- Eri maiden automarkkinat
- Automarkkinamuutokset
- Lainat/rahoitus
- Laadunvarmistaminen yhteistyökumppanien avustuksella
- Byrokratian toimivuus
- Yhteistyökumppanit

Keskeiset aktiviteetit

- Suhteiden rakentaminen autokauppiaisiin
- Myynnin edistäminen
- Erilaisten sovellusten ja applikaatioiden rakentaminen
- Kesä 2020!

Keskeiset Kumppanit

- EasygoCarexport (Dubai)
- JAV General Trading LLC (Dubai)

- Yksityiset yrittäjät
- Pankki
- Rahoittajat
- Asiakkaat

Kustannusrakenne

- Verkkosivut ja niiden ylläpito
- Kirjanpitäjä
- Autojen osto
- Matkakulut

Tulovirrat

- Lainat
- Sijoittajat
- Applikaation lisensointi
- Oma pääoma
- Kassavirta
- Business Finland

5.3 Eteneminen

Yhteistyökumppanin löydyttyä on innovaatio valmiina kehitykseen. Ainoa asia, joka puuttuu, on rahoituksen varmistaminen. Tähän lähdettiin miettimään mahdollisia ratkaisuja sen järjestämiseen ja aikaisemmin tässä työssä läpikäytyt kohteet huomioiden päädyttiin siihen että, Business Finlandin innovaatioaseteli on tähän tapaukseen sopivin.

Business Finlandin innovaatio setelin tarkoitus on seuraava:

Setelillä yritys hankkii osaamista, jota sillä itsellään ei ole ja tarvitsee sitä yrityksensä eteenpäin viemiseen. Osaaminen voi olla asiantuntija-apua tuotekehittelyyn, uusien konseptien kehittämiseen ja testaamiseen, sekä markkinoille menemiseen liittyvään

palveluun. Hankitun osaamisen tulee nimenomaan tähdätä ”uuden tuotteen tai palvelun kehittämiseen kansainväliseen markkinaan.

Neuvottelujen jälkeen päädyttiin ratkaisuun, että lähdetään hakemaan Business Finlandin Innovaatioseteliä applikaation valmistamiseen.

Ratkaisuun vaikuttavia tekijöitä olivat:

1. Rahoituksen hakuprosessi on yksinkertainen
2. Tarkoitettu nimenomaan aloitteleville yrityksille
3. Se on ilmaista rahaa eli rahoitusta ei tarvitse maksaa takaisin
4. Lähtölaukaus ja suunnannäyttjä yritykselle
5. Mahdollisuus jatkorahoitukseen

6 CASE YRITYKSEN RAHOITUS

6.1 Hakemus

Willi Imports Oy, sekä Holda Technologies Oy tekivät yhteistyötä ja ensimmäiset neuvottelut asiasta pidettiin elokuun lopulla. Ensimmäisessä neuvottelussa käytiin läpi mitä mahdollisesti tulevasta applikaatiosta voi odottaa ja millaisia mahdollisuuksia on.

Hakemuksen pystyi täyttämään BusinessFinlandin nettisivuilla. Hakemuksen lähettämisen jälkeen kului 4 arkipäivää + 2 viikkoa, kunnes päätös myönnetyistä rahoituksesta oli tullut.

Hakemus ei kuitenkaan sujunut aivan ongelmitta. Koska kyseessä oli uusi yritys, Business Finlandin tietoihin ei ollut mennyt jostain syystä merkintää, että Willi Imports Oy oli ilmoittautunut arvonlisäverolliseksi ja näin ollen ensimmäinen rahoituspäätös tuli takaisin hylättynä. Puhelun ja uuden hakemuksen jälkeen kuitenkin asia saatiin hoidettua nopeasti kuntoon ja väärinkäsitys oli korjattu.

6.2 Applikaation rakentaminen

Applikaation rakentaminen aloitettiin syyskuussa ja applikaation rakentamiseen varattiin aikaa 3kk. Applikaatio on omistajien mielestä hyvä, tosin kehitettävää ja bugien korjausta riittää.

Valmisteluja varten perustettiin Whatsapp-ryhmä, johon kuului Willi Imports:n olleet omistajat, Holda Technologies Oy:n toimitusjohtaja ja kaksi koodaria. Whatsapp-ryhmä toi yhtenäisyyttä ja ongelmiin pystyttiin yhdessä hakemaan ratkaisuja, sekä innovoimaan tulevaa applikaatiota.

Aloituspalaveri pidettiin nettipuhelun muodossa, jossa käytiin läpi koko tiimin voimin seuraavat askeleet. Omistajat kertoivat omat näkemyksensä siitä, millainen lopullisesta applikaatiosta tulee. Yhteistyö sujui todella hyvin ja yhteinen sävel löytyikin jo alkumetreillä.



Kuva.5 Willi Hakukone

Kuvassa 5 joka näkyy yläpuolella, on Willi Import Oy:n hakukone applikaatio. Applikaatio toteutettiin yhteistyössä Holda Technologies Oy:n kanssa. Hakukoneella pysty hakemaan auton merkin, malli, vuoden, kilometrien ja hinnan mukaan. Hakukone hakee 7 eri verkkosivulta ja 4 eri maasta autojen tietoja. Lisensointimahdollisuuksia yritys on myös miettinyt, mutta tällä hetkellä applikaatio on ainoastaan yrityksen omassa käytössä.

6.3 Loppuraportti Business Finlandille

Business Finland vaatii myös loppuraportin työstä. Loppuraportissa käydään läpi yrityksen nykyistä tilannetta, kuinka projekti toteutettiin, yhteenveto ja hyödyntämiskäytännöt.

Yrityksen tilanne:

Yhtiöllämme on innovaatioasetelin jälkeen huomattavasti parempi käsitys aiotun uuden liiketoimintamme vaatimuksista sekä teknisen toteutuksen osalta, sekä siitä, kuinka maahantuontiapplikaatio helpottaa asiakkaan elämää hänen saadessaan realistisen kuvan siitä, mikä on lopullinen hinta tuonnin kustannuksista tavara- ja maakohtaisesti, koostuen esimerkiksi veroista, tulleista, rahdeista sekä muista maksuista.

Yrityksen tämänhetkisessä liiketoiminnassa ei projektin aikana ole tapahtunut merkittävää muutosta.

Toteutus:

Projekti toteutettiin täysin suunnitelman mukaan. Holda Group toteutti applikaation prototyypin web-applikaationa. Applikaatiota testattiin neljästä eri maasta tehtävien ostojen osalta ja testien perusteella siihen tehtiin tarvittavia muutoksia. Näiden lisäksi projektissa luotiin tekninen suunnitelma palvelun jatkokehittämiseksi.

Palvelu vastasi täysin tilaamaamme ja projekti toteutui huomattavasti suunniteltua aikataulua nopeammin.

Yhteenveto projektin tuloksista ja teknisestä onnistumisesta:

Projektin avulla luotiin prototyyppi maahantuontiapplikaatiosta, jonka avulla applikaatiota testattiin oikeissa kenttäolosuhteissa ja siihen tehtiin hienosäätöjä sen perus-

teella. Projektissa tehtiin myös tekninen suunnitelma siitä, miten maahantuontisapplikaatio kannattaa teknisesti kehittää eteenpäin ja jotta voidaan prototyyppejä tarvittaessa kehittää web-applikaatiosta natiiviksi mobiiliapplikaatioksi.

Projekti osoitti, että applikaatio sopii kivijalaksi aiottuun liiketoimintaamme, lisäksi se säästää huomattavasti aikaa manuaalisesta työstä, sekä estää inhimillisten virheiden tapahtumista prosessin aikana sekä parantaa vertailtavuutta ja mahdollistaa huomattavia kustannussäästöjä.

Toisin sanoen, projektin tulokset olivat erittäin hyödyllisiä yrityksemme kannalta ja projekti osoitti yrittäjille, että maahantuontiapplikaatio on jatkokehityskelpoinen tuote. Projekti tarjosi yrittäjille osaamista, mitä heillä ei aikaisemmin ollut.

Projektin tuloksena opimme, miten yksinkertaisilla digitaalisilla ratkaisuilla pystytään merkittävästi helpottamaan liiketoimintaa, aikaansaamaan kustannussäästöjä sekä estämään inhimillisten virheiden syntymistä.

Projektin tulosten hyödyntämisenäkymät ja muut vaikutukset:

Projektissa saatua ymmärrystä maahantuontiapplikaation toimivuudesta todellisissa myyntitilanteissa voidaan hyödyntää suoraan uuden aiotun liiketoimintamme kehityksessä. Ennen projektia ei oltu varmoja siitä, kannattaako yrityksen lähteä kehittämään tätä liiketoimintaa eteenpäin, sillä yrittäjät eivät omanneet tarvittavaa tietoa helpottaisiko tällainen applikaatio prosessia, vai toisiko se vain yhden muistettavan osan lisää prosessiin.

Projekti osoitti, että maahantuontiapplikaatio helpottaa merkittävästi asiakkaittemme toimintaa prosessin alkuvaiheessa. Näin ollen jatkamme kehitystyötä ja innovaatiotoimintaa asian tiimoilta sekä alamme suunnitella seuraavia askelia uuden liiketoiminnan jatkokehittämiseksi. Yhtenä tällaisena askeleena alamme valmistella Explorer sekä Tempo-rahoitusten hakemista Business Finlandilta.

Alustavasti näiden projektien tarkoituksena olisi selvittää, millaisia erityisvaatimuksia maahantuontiapplikaatiolle on eri markkinoilla.

6.4 Willi imports 2020

Willi imports tulee jatkamaan ja kehittämään liiketoimintaansa. Kesälle 2020 Willi Imports Oy on suunnitellut tuovansa Suomeen vesijettejä 2x ja 2x vesijetteihin kiinnitettävää lisäosaa. Näiden yhteenlaskettu kulu on noin 50000€. Yritys pyrkii alkuvuodesta vahvistamaan rahoituksen tähän projektiin. Neuvottelut perheiden kanssa on jo käynnissä, mutta neuvottelut ovat vielä toistaiseksi kesken. Alla vielä kannattavuuslaskelma kesän 2020 projektista:

TAVOITETULOS		x /kk	1 / kk	1/ kausi
			1,500	7,500
Verot		20%	300	1,500
KIINTEÄT KULUT				
Palkkakulut	Palkat omistajalle		3,000	15,000
	Yel (Minimi on n. 100i kk)		100	500
	Palkat työntekijöille		0	0
	Sivukulut	40%	0	0
Toimitilakulut	Toimitilavuokrat		1,000	5,000
	Sähkö, lämpö, vesi		50	250
	Puhtaanapito		0	0
	Toimistotarvikkeet		50	250
	Internetti		20	100
	Toimitilan vakuutukset		30	150
Muut kulut	Myynti- ja markkinointikulut		1,000	5,000
	Ajoneuvokulut (polttoaine, huolto, vakuutukset, ver)		50	250
	Päivärahat		0	0
	Km korvaukset		0	0
	Muut matkakulut (juna, bussi yms)		0	0
	Puhelinkulut		0	0
	Kirjanpito		25	125
	Koulutus		0	0
	rahalikenteen kulut (pankkipalvelumaksut)		15	75
	Ammattikirjallisuus ja lehdet		0	0
	Liiketoiminnan vakuutus (esim vastuuvakuutus)		200	1,000
	Lainojen korot ja provisiot		1,000	5,000
	Muut kiinteät kulut		100	500
= Kiinteät kulut yhteensä			8,440	42,200
= MYYNTIKÄTETÄVOITE			10,240	51,200
MUUTTUVA KULUT				
	Ostetut tuotteet ja palvelut (eteenpäin myytävät)		10,000	50,000
	Muut muuttuvat kulut (mm. alihankinta)		0	0
= Muuttuvat kulut yhteensä			10,000	50,000
= LIIKEVAIHTOTARVE			20,240	101,200
	Arvonlisävero	24%	4,858	24,288
= KOKONAISMYYNTITARVE			25,098	125,488

Työpäiviä viikossa	7
Työtunteja päivässä	8
Kuukausimyyntin tavoite	25,098
Viikkomyyntin tavoite	6274.4
Päivämyyntin tavoite	896.342857
Tuntimyyntitavoite	112.042857

Kuva 6. Kannattavuus laskelma kesälle 2020

Yllä olevassa kannattavuuslaskelmassa on arviot kesän 2020 5kk jakson kuluista. Luvuihin vaikuttaa yrityksen halu minimoida ylimääräiset kulut ja tuottaa tulosta yritykselle ja sen omistajille. Luvut on laskettu yläkanttiin, jotta mahdollisilta tulevilta yllätyksiltä pystytään välttymään.

7 LOPUKSI

Viimeinen osio tässä työssä. Olen enemmän kuin tyytyväinen lopputulokseen. Työ oli pitkä ja sen aikana olen oppinut todella paljon niin yritystoiminnan aloittamisesta kuin rahoituksen hankkimisesta. Projektin aikana laitettiin yritys käyntiin ja yritykselle hankittiin ensimmäinen rahoitus. Voin siis sanoa, että tavoitteissa onnistuttiin ja nyt myös itselläni on selkeämmät tiedot, millaisia vaihtoehtoja on rahoituksen hankkimiseksi.

Validiteetti ja realibiliteetti tässä työssä onnistui hyvin. Alussa lähdin tutkimaan perusasioita yrittäjyydestä ja tämän jälkeen toin oppimani asiat todellisuuteen. Tutkin ennen rahoituksen hakua mitä mahdollisia vaihtoehtoja on rahoituksen saamiseksi ja tämän jälkeen tein ratkaisut Willi-Imports Oy:n rahoituksen järjestämisestä. Työ meni suunnitellussa järjestyksessä ja siinä on selkeä polku mitä työ seuraa. Lähteet ovat poimittu luotettavilta sivuilta ja näitä on hyödynnetty työssä.

Koko kouluhistoriani aikana tässä työssä opin eniten. Se nosti minut aivan uudelle tasolle ja tästä ei ole suunta muuta kuin eteenpäin. Olen tavannut upeita henkilöitä ja saanut myös paljon uusia ystäviä, joiden kanssa varmasti tullaan olemaan tulevaisuudessa yhteyksissä.

Projekti opetti myös paljon omasta alastamme ja siitä kilpailusta, joka alalla vallitsee. Yritystoiminnan on kehityttävä koko ajan ollakseen edellä kilpailijoita ja saadakseen sitä kautta yritykseen tuottoa.

Yrittäminen on rohkeaa ja hienoa. Työn jälkeen tulen jatkamaan yritystoiminnan kehittämistä ja etsimään uusia vaihtoehtoja yritystoiminnan organisoimiseen, kasvamiseen ja kehittämiseen.

Haluan kiittää kaikkia niitä mentoreita, joilta oppeja ja vinkkejä elämäni olen saanut, etenkin Arto, Teppo. Kiitos myös opponijalleni Joonakselle, jonka kanssa alkuvuodesta lyötiin lukkoon sopimus, että vuoden loppuun mennessä valmistutaan ja näin siinä taisi käydä.

Kiitos SAMK, kiitos.

LÄHTEET

Kirjalähteet

Cremades, A. (2016). *The art of startup fundraising: Pitching investors, negotiating the deal, and everything else entrepreneurs need to know*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Pyykkö, M. (2015). *Onnistu kasvuyrittäjänä* (1. p.). [Helsinki]: Kauppakamari.

Rostedt, J. 2017. *Raha ratkaisee*. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Lainema, M. 2011. *Enkeleitä, onko heitä?* [Helsinki]: [Denali].

Verkkolähteet

Opetushallituksen www-sivut. Viitattu 20.4.2019 www.oph.fi

Kielikellon www-sivut. Viitattu 20.4.2019 <https://www.kielikello.fi/-/kasvuyritys-ja-startup-yritys>

YVI www-sivut. Viitattu 24.10.2019 <http://www.yvi.fi/sanakirja/277-rahoitus-finance>

Seedi www-sivut. Viitattu 02.06.2019 <https://seedi.fi/mista-rahaa-kasvuyritykselle/>

Thebusinessprofessors www-sivut. Viitattu 02.06.2019 <https://thebusinessprofessor.com/knowledge-base/funding-from-friends-family-and-fools/>

http://www02.oph.fi/etalukio/yhteiskuntaoppi/taloustieto/yritykset_1.html Viitattu 20.4.2019

Opetushallituksen www-sivut. Viitattu 20.4.2019 www.oph.fi

Kaivo-oja, J. Tulevaisuuden Tukimuskokouksen Blogi. <https://ffrc.wordpress.com/2017/06/21/ennakointi-ja-startup/> Viitattu 23.4.2019

Patentti ja rekisterihallituksen www-sivut. Viitattu 20.04.2019 www.prh.fi

Yrittäjien www-sivut. Viitattu 1.5.2019 <https://www.yrittajat.fi/uutiset/603559-osa-keyhtion-perustaminen-helpottuu-2500-euron-alkupaaomaa-ei-ena-vaadita/>

Kawasaki, G. 2015. *The only 10 slides you need in your pitch*. Viitattu 1.5.2019 <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>

Luoma, A. 2015. *Toiminnan suunnittelua business model canvas tyokalulla*. Viitattu 29.4.2019 <https://gofore.com/toiminnan-suunnittelua-business-model-canvas-tyokalulla/>

Businessangels www-sivut. Viitattu 16.6.2019 <http://businessangels.fi/>

Vakuudeton www-sivut. Viitattu 14.7.2019
<https://vakuudeton.com/joukkorahoitus-yritykselle/>

Onnistuyrittäjänä www-sivut. Viitattu 20.5.2019
<https://www.onnistuyrittajana.fi/ohje-kannattavuuslaskelmaan>

Silver, S. 2017 Kannattavuuslaskelma – Tee aina ennen yrityksen perustamista.
<https://www.simplbooks.fi/2017/06/kannattavuuslaskelma-tee-aina-ennen-yrityksen-perustamista/>

Mannila, J. 2017. Talousverkon Blogi Viitattu 20.5.2019
<https://www.talousverkko.fi/kasvuyrityksen-rahoitus/>

Wikipedia www-sivut. Viitattu 27.11.2019 <https://fi.wikipedia.org/wiki/Yritt%C3%A4j%C3%A4> & <https://fi.wikipedia.org/wiki/Yritys>

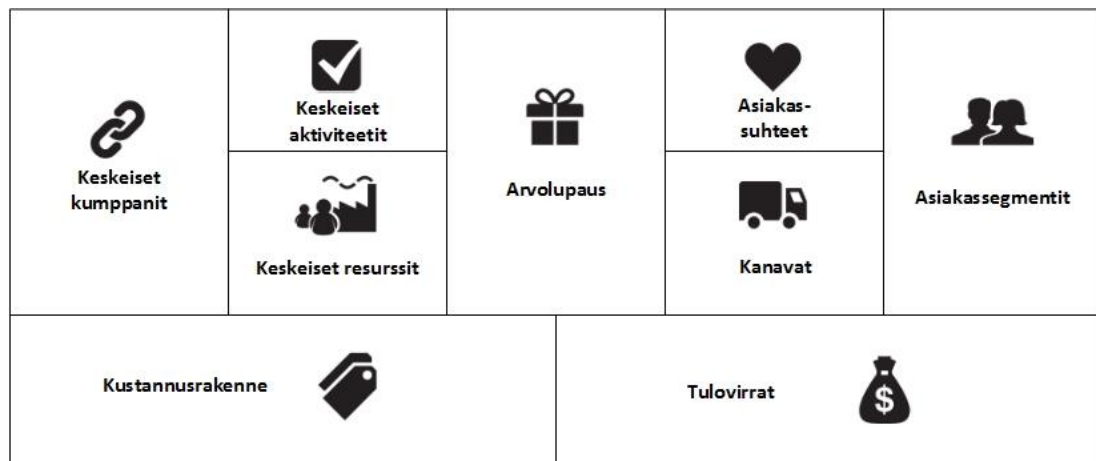
Suomen riskienhallintayhdistyksen www-sivut. Viitattu 09.12.2019
<https://www.pk-rh.fi/tools/swot.html>

Julkaisemattomat lähteet

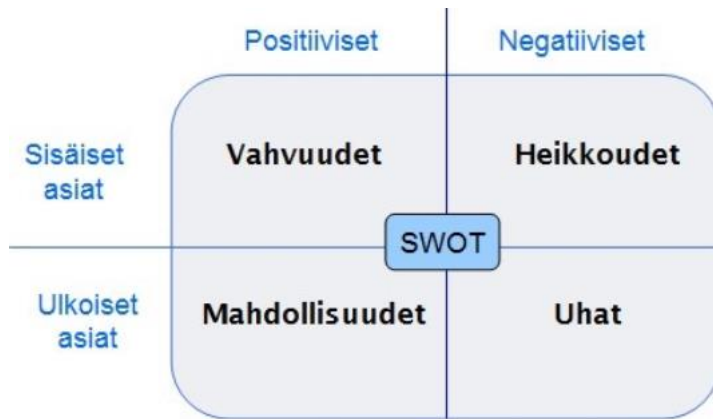
Rauman kaupungin työntekijän haastattelu 4/2019

Pare Yhdes-Yrittä Seminaari 2018

LIITE 1



Liite 1. Business Model Canvas



Liite 2. Nelikenttä (Swot)- analyysi (Suomen riskienhallintayhdistyksen www-sivut)

Listaa yrityksen omistajat ja omistusosuudet sekä henkilöomistajien mahdolliset roolit yrityksen operatiivisessa toiminnassa.

Kuvaa mahdolliset yritysraakenteet, esim. konserni- tai holdingyhtiö rakenne.

Kuvaa lyhyesti yrityksen ydintiimi ja siihen kuuluvien henkilöiden taustat.

Kuvaa myös lyhyesti yrityksen käytössä olevat muut henkilöresurssit.

Yritys toimii pääosin 2 omistajansa voimin ainakin aluksi. Molemmat omistajat ovat viimeisen vuoden Tradenomi opiskelijoita. Emil Liiketoiminnan puolella ja Kristen Kansainvälisen kaupan puolella.

Yrityksellä on tukenaan vankka ja globaali verkosto, joka koostuu läheisistä mentoreista, eri alojen yrittäjistä ja opiskelijoista ympäri maailmaa, sekä potentiaalisista asiakkaista.

1) Mikä on yrityksesi uusi, kansainvälistä kasvupotentiaalia omaava tuote- tai palveluidea?

Uusi kansainvälistä kasvupotentiaalia omaava tuoteidea on uudenlainen applikaatio kalliimpien tavaroiden maahantuontiin. Applikaatiossa ostaja pystyy vertailemaan tuonnin kustannuksia tavara- ja maakohtaisesti, esimerkiksi verot, tullit, rahdit sekä muut maksut nopeasti ja helposti.

2) Millaista palvelua aiot innovaatioasetelillä ostaa?

Innovaatioasetelillä ostettavalla palvelulla tehdään tekninen suunnitelma ja rakennetaan prototyyppi applikaatiosta, jotta applikaatiota päästään nopeasti testaamaan ja pystytään arvioimaan sen jatkokehityskelpoisuutta.

3) Mikä organisaatio (nimi ja y-tunnus) on palveluntuottaja? Huomaa, että yritykselläsi ja palveluntuottajalla ei saa olla intressiyhteyttä.

Holda Group Oy 2533444-5

4) Mitä palveluntuottaja tulisi käytännössä tekemään?

Holda Group tekee applikaatiosta teknisen suunnitelman sekä rakentaa prototyypin ja suorittaa ensimmäiset testit.

5) Miten innovaatioaseteli tukisi yrityksesi kehittymistä?

Innovaatioaseteli tukisi yrityksemme kehitystä monin tavoin, se antaisi meille mahdollisuuden nopeasti ja tehokkaasti kokeilla täysin uutta liiketoiminta-aluetta perinteisen maahantuonnin rinnalle ohjelmistojen puolella. Tämä mahdollistaa meidän lähteä kansainvälistymään. Meillä itsellämme ei ole tämän tason applikaation tekniseen suunnitteluun tai koodaamiseen tarvittavaa osaamista, mutta vankka substanssiosaaminen alasta ja sen tarpeista.

6) Millaisia kansainvälistymiseen liittyviä kasvusuunnitelmia yritykselläsi on?

Haluamme kasvaa kansainväliseksi toimijaksi, jolla on tytäryhtiöt useissa eri maissa. Käytetyn tavaran kauppa on kasvanut merkittävästi viime vuosien aikana ja on merkittävässä osassa ilmastonmuutoksen pysäyttämässä. Haluamme olla osana tätä kasvua. Ensimmäisinä maina laajentumiselle olemme suunnitelleet Ruotsia, Saksaa sekä Yhdistyneitä Arabiemiirikuntia

Yrityksen tilanne:

Yhtiöillämme on innovaatioasetelin jälkeen huomattavasti parempi käsitys aiotun uuden liiketoimintamme vaatimuksista sekä teknisen toteutuksen osalta, sekä siitä, kuinka maahanluontapplikaatio helpottaa asiakkaan elämää hänen saadessaan realistisen kuvan siitä, mikä on lopullinen hinta tuonnin kustannuksista tavara- ja maakohtaisesti, koostuen esimerkiksi veroista, tulleista, rahdeista sekä muista maksuista.

Yrityksen tämän hetkisessä liiketoiminnassa ei projektin aikana ole tapahtunut merkittävää muutosta.

Toteutus:

Projekti toteutettiin täysin suunnitelman mukaan. **blokkia** Group toteutti applikaation prototyypin web-applikaationa. Applikaatiota testattiin neljästä eri maasta tehtävien ostojen osalta ja testien perusteella siihen tehtiin tarvittavia muutoksia. Näiden lisäksi projektissa luotiin tekninen suunnitelma palvelun jatkokehittämiseksi.

Palvelu vastasi täysin tilaamaamme ja projekti toteutui huomattavasti suunniteltua aikataulua nopeammin.

Yhteenveto projektin tuloksista ja teknisestä onnistumisesta:

Projektin avulla luotiin prototyyppi maahanluontapplikaatiosta, jonka avulla applikaatiota testattiin oikeissa kenttäolosuhteissa ja siihen tehtiin hienosäätöjä sen perusteella. Projektissa tehtiin myös tekninen suunnitelma siitä, miten maahanluontapplikaatio kannattaa teknisesti kehittää eteenpäin ja jotta voidaan prototyyppiä tarvittaessa kehittää web-applikaatiosta natiiviksi mobiilapplikaatioksi.

Projekti osoitti, että applikaatio sopii kivijalkasi aiotuun liiketoimintaamme ja, että se säästää huomattavasti aikaa manuaalisesta työstä sekä estää inhimillisten virheiden tapahtumista prosessin aikana sekä parantaa vertailtavuutta ja mahdollistaa huomattavia kustannussäästöjä.

Toisin sanoen, projektin tulokset olivat erittäin hyödyllisiä yrityksemme kannalta ja projekti osoitti meille, että maahanluontapplikaatio on jatkokehityskelpoinen tuote. Projekti tarjosi meille osaamista, mitä meillä ei itsellämme aikaisemmin ollut.

Projektin tuloksena opimme, miten yksinkertaisilla digitaalisilla ratkaisuilla pystytään merkittävästi helpottamaan liiketoimintaa, aikaansaamaan kustannussäästöjä sekä estämään inhimillisten virheiden syntymistä.

Projektin tulosten hyödyntämisenäkymät ja muut vaikutukset:

Projektissa saatua ymmärrystä maahanluontapplikaation toimivuudesta todellisissa myyntitilanteissa voidaan hyödyntää suoraan uuden aiotun liiketoimintamme kehityksessä. Ennen projektia emme olleet varmoja siitä, kannattaako meidän lähteä kehittämään tätä liiketoimintaa eteenpäin, sillä emme omanneet tarvittavaa tietoa helpottaisiko tällainen applikaatio prosessia, vai toisiko se vain yhden muistettavan osan lisää prosessiin.

Projekti osoitti, että maahanluontapplikaatio helpottaa merkittävästi asiakkaittemme toimintaa prosessin alkuvaiheessa. Näin ollen jatkamme kehitystyötä ja innovaatiotoimintaa asian tiimoilla sekä alamme suunnitella seuraavia askelia uuden liiketoiminnan jatkokehittämiseksi. Yhnenä tällaisena askeleena alamme valmistella Explorer sekä Temporo-rahoitusten hakemista Business Finlandilta.

Alustavasti näiden projektien tarkoituksena olisi selvittää, millaisia erityisvaatimuksia maahanluontapplikaatiolle on eri markkinoilla.

Liite 4. Business Finland innovaatioaseteli loppuraportti

Liite 5

Kauden pituus		5		
TAVOITETULOS		z /kk	1 / kk	1/ kausi
Verot		20%	300	1,500
KIINTEÄT KULUT				
Palkkakulut	Palkat omistajalle		3,000	15,000
	Yel (Minimi on n. 100i kk)		100	500
	Palkat työntekijöille		0	0
	Sivukulut	40%	0	0
Toimitilakulut	Toimitilavuokrat		1,000	5,000
	Sähkö, lämpö, vesi		50	250
	Puhtaanapito		0	0
	Toimistotarvikkeet		50	250
	Internetti		20	100
	Toimitilan vakuutukset		30	150
Muut kulut	Myynti- ja markkinointikulut		1,000	5,000
	Ajoneuvokulut (polttoaine, huolto, vakuutukset, ver)		50	250
	Päivärahat		0	0
	Km korvaukset		0	0
	Muut matkakulut (juna, bussi yms)		0	0
	Puhelinkulut		0	0
	Kirjanpito		25	125
	Koulutus		0	0
	rahalikenteen kulut (pankkipalvelumaksut)		15	75
	Ammattikirjallisuus ja lehdet		0	0
	Liiketoiminnan vakuutus (esim vastuuvakuutus)		200	1,000
	Lainojen korot ja provisiot		1,000	5,000
	Muut kiinteät kulut		100	500
= Kiinteät kulut yhteensä			8,440	42,200
= MYYNTIKÄTÄTÄVOITE			10,240	51,200
MUUTTUVAT KULUT	Ostetut tuotteet ja palvelut (eteenpäin myytävät)		10,000	50,000
	Muut muuttuvat kulut (mm. alihankinta)		0	0
= Muuttuvat kulut yhteensä			10,000	50,000
= LIIKEVAIHTOTARVE			20,240	101,200
	Arvonlisävero	24%	4,858	24,288
= KOKONAISMYNTITARVE			25,098	125,488

Työpäiviä viikossa	7
Työtunteja päivässä	8
Kuukausimyyntin tavoite	25,098
Viikkomyyntin tavoite	6274,4
Päivämyyntin tavoite	896,342857
Tuntimyyntitavoite	112,042857

Liite 5. Kannattavuuslaskelma kesä 2020

The screenshot shows the 'Willi Haku' search interface for 'WILLI IMPORTS'. The interface is dark-themed with white and yellow text and input fields. At the top, the logo and 'WILLI IMPORTS' are on the left, and 'Willi Haku' is in yellow. Below this, there are several search filters: 'Merkki' (Brand) with a dropdown set to 'volvo'; 'Malli' (Model) with an empty dropdown; 'Vuosi' (Year) with 'Min' and 'Max' input fields; 'Kilometrit' (Kilometers) with 'Min' and 'Max' input fields, where 'Max' is set to '100000'; 'Hinta' (Price) with 'Min' and 'Max' input fields; 'Polttoaine' (Fuel) with a dropdown set to 'Mikä tahansa'; 'Vaihteisto' (Transmission) with a dropdown set to 'Mikä tahansa'; 'Lajittele' (Sort) with a dropdown set to 'nousevasti'; and 'Näytä' (Show) with radio button options for '5 tulosta', '20 tulosta', '50 tulosta', and '100 tulosta'. The '20 tulosta' option is selected.

Liite 6. Willi hakukone applikaatio.