



SAVONIA

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Case- VirtuAalto

TEKIJÄ/T: Vilma Ruokolainen

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala			
Koulutusohjelma/Tutkinto-ohjelma Liiketalouden koulutusohjelma			
Työn tekijä(t) Vilma Ruokolainen			
Työn nimi Liiketoimintasuunnitelma- Case VirtuAalto			
Päiväys	2.6.20	Sivumäärä/Liitteet	30
Ohjaaja(t) Jari-Pekka Jääskeläinen ja Sirpa Vauhkonen			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t)			
<p>Tiivistelmä</p> <p>Opinnäytetyön tarkoituksena on pohtia yhden henkilön yrittäjyyttä olemassa olevan liikeidean kautta. Opinnäytetyössä rakennetaan liikeidean ympärille helposti ymmärrettävä ja selkeästi kirjoitettu liiketoimintasuunnitelma, jota voidaan myöhemmin käyttää liiketoimintaa perustettaessa.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin kehitystyönä eikä siinä täten ole tutkimusosiota ollenkaan. Kehittämistyön tarkoituksena on kehittää jotain ideaa, kuten tässä opinnäytetyössä liikeideaa liiketoimintasuunnitelmaksi ja sitä kautta kohti yrityksen perustamista. Liiketoimintasuunnitelma tehtiin opinnäytetyössä niin valmiiksi kuin mahdollista ottaen huomioon esimerkiksi liiketoiminnan riskit ja yrittäjyyden vaikeudet sekä erilaiset yrittäjyyden muodot.</p> <p>Viitekehyksessä käsitellään teoriaa yrittäjyydestä, liiketoimintasuunnitelman teosta sekä talouden hoidosta. Tässä opinnäytetyössä esitellään myös perustettavan yrityksen mahdollista toimialuetta eli Päijät-Hämettä. Lähdeaineistona käytetään asiaan liittyvää suomen- ja englanninkielistä kirjallisuutta sekä ajantasaisia internetlähteitä.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelma laadittiin siitä lähtökohdasta, että yritys tullaan todellisuudessa perustamaan. Suunnitelman käyttökelpoisuutta pyrittiin arvioimaan markkinatilanteen kautta sekä vertailemalla yritysidea muihin jo olemassa oleviin yrityksiin. Todettiin, että Päijät-Hämeen alueella ei ole vastaavanlaisia yrityksiä ja kysyntää voisi olla, joten yrityksen perustaminen on mahdollista. Hinnittelun kautta huomattiin, että yritys voisi olla kannattava, jos ainakin aluksi yrityksen hinnat olisivat kilpailijoita alhaisemmat.</p> <p>Opinnäytetyön perusteella voidaan katsoa, että yrityksen perustaminen on mahdollista.</p>			
Avainsanat liiketoimintasuunnitelma, etätyöskentely, virtuaalityö, virtuaalishteeri			

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business Management and Entrepreneurship			
Author(s) Vilma Ruokolainen			
Title of Thesis Business plan – Case VirtuAalto			
Date	2.6.20	Pages/Appendices	30
Supervisor(s) Jari-Pekka Jääskeläinen ja Sirpa Vauhkonen			
Client Organisation /Partners			
<p>Abstract</p> <p>The purpose of the thesis was to consider the entrepreneurship of one person through an existing business idea. The thesis is build on an easy-to-understand and clearly written business plan created around an business idea, and the plan can later be used to set up a business.</p> <p>The thesis was carried out as a development work and thus does not have a research section at all. The purpose of the development is to develop an idea, such as a business idea into a business and then towards starting a business. The business plan in this thesis considers, for example, business risks and difficulties in entrepreneurship, as well as different forms of entrepreneurship.</p> <p>The theoretical framework deals with the theory of entrepreneurship, the creation of a business plan and the management of company finances. This thesis also presents the possible region of the company to be established, ie Päijät-Häme. Relevant Finnish and English literature and up-to-date internet sources are used as the source material.</p> <p>The business plan was drawn up on the basis that the company would be established. The aim was to assess the usefulness of the plan through a market situation analysis and to compare the business idea with other existing companies. It was found that there are no similar companies in the Päijät-Häme region and there could be demand, so it is possible to start a business. The company could be profitable if, at least at first, the company's prices were lower than those of competitors.</p> <p>Based on the thesis, it can be considered that it is possible to start a company with this business idea.</p>			
Keywords Business plan, virtual secretary, remote work, virtual work			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
2	YRITTÄJYYS.....	7
2.1	Miksi perustaa oma yritys ja siihen liittyvät riskit	7
2.2	Yritysmuodot	8
2.2.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi	8
2.2.2	Osuuskunta	9
2.2.3	Kevyt yrittäjyys	10
2.2.4	Osakeyhtiö	10
3	LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU.....	12
3.1	Liikeidea.....	12
3.1.1	Virtuaalisihiteeri	12
3.1.2	VirtuAalto- esittely.....	12
3.1.3	Tuotteet ja palvelut.....	13
3.1.4	Markkinointi.....	14
3.1.5	Päijät-Häme yrityksen toimialueena	14
4	MENETELMÄT IDEOINNIN TUKENA.....	16
4.1	Brainstorming	16
4.2	Vaarallinen ajattelu	17
4.3	SWOT-analyysi	18
4.4	Business model canvas.....	19
5	MISSIO, VISIO, STRATEGIA JA ARVOT.....	21
6	YRITYKSEN TALOUS	23
6.1	Kustannukset.....	23
6.2	Hinnoittelu.....	24
6.3	Verotus	24
6.4	Rahoitus.....	25
6.5	Vakuutukset	26
7	POHDINTA JA YHTEENVETO	27
	LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT	29

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutustua erilaisiin liiketoimintamalleihin ja yrittäjyyteen yleisesti. Näiden teorioiden ja tietojen pohjalta opinnäytetyöntekijä laatii mahdollisimman laajan ja kattavan liiketoimintasuunnitelman uudelle, harkinnassa olevalle yritykselle. Liikeidea tekijällä on olemassa, mutta tärkeää on pyrkiä luomaan perusteellinen liiketoimintasuunnitelma.

Opinnäytetyö tullaan toteuttamaan kehittämistyönä eli opinnäytetyöhön ei tule tutkimusosiota. Tähän on syynä opinnäytetyön laatu eli liiketoimintasuunnitelman tekeminen sekä ehkä tärkeämpänä syynä opinnäytetyöntekijälle eteen tulleet aikatauluongelmat sekä tämänhetkiseen maailman tilanteeseen liittyvät tekijät. Alun perin tarkoituksena oli tehdä markkinatutkimus Päijät-Hämeen alueella valitulle kohderyhmälle. Tämänhetkisen epävarmuuden ja yritysten ahdingon aikana tutkimusosio jätettiin pois, koska koettiin sen olevan vaikea toteuttaa. Yritykset eivät tällä hetkellä pysty ajattelemaan oman toimintansa kehittämistä tai muuttamista, kun jo perustoimeentulon kasaan saattaminen tuottaa suuria vaikeuksia. Tähän tutkimusosion puutteeseen otetaan kantaa vielä erikseen markkinoita käsittelevässä luvussa sekä opinnäytetyön prosessikuvauksessa.

Opinnäytetyö esittelee ja käsittelee uuden VirtuAalto- nimisen yrityksen perustamista ja siihen liittyvän liiketoimintasuunnitelman suunnitelman. VirtuAalto tulisi olemaan virtuaalisihteeri palveluita tarjoava yhden henkilön yritys. Yritys toimisi Lahdesta käsin ja ensisijainen toimialue olisi ainakin aluksi Päijät-Hämeen maakunta.

Ennen varsinaisen liiketoimintasuunnitelman esittelyä tullaan esittelemään ensin yrittäjyyden eri muodot. Opinnäytetyössä tullaan pohtimaan, mikä yrittäjyysmuoto sopisi parhaiten kyseessä olevalle liikeidealle. Erilaisia yrittäjyysmalleja on useita ja siksi on erittäin tärkeää pystyä tutkimaan asiaa mahdollisimman tarkasti ja laajasti. Opinnäytetyön tekeminen tästä aiheesta, antaa tutkimiselle erinomaisen mahdollisuuden. Tutkittavia yrittäjyyden muotoja ovat toiminimipohjainen yrittäjyys, osuuskunta toiminta, kevyt yrittäjyys ja osakeyhtiö. Opinnäytetyössä ei käsitellä avointa yhtiömuotoa eikä kommandiittiyhtiötä, koska niiden muodostamiseen vaaditaan enemmän kuin yksi henkilö perustajiksi ja koska tämän hetken liikeidean mukaan yritys olisi yhden hengen yritys, ovat avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö poissuljettuja. (Yritä 2020b.)

Yritysmuotojen esittelyn jälkeen lähdetään pohtimaan liiketoimintasuunnitelmaa ja mistä osista suunnitelma koostuu. Liiketoimintasuunnitelmalle ei ole virallista ohjeistusta, vaan malleja on olemassa useita. Tähän työhön koottu liiketoimintasuunnitelma on keräelmä niistä malleista ja teorioista, jotka koetaan toimivan perustettavalle yritykselle parhaiten. Tärkeänä osana liiketoimintasuunnitelmaa on liikeidea. Liikeidea on tapa kertoa ulkopuolisille, kuten tuleville asiakkaille, rahoittajille ja viranomaisille konkreettisesti, millaisia palveluita ja/tai tuotteita yritys tulee tuottamaan. Liikeidean tarkoitus on vastata kysymyksiin, kenelle tuotteet tehdään, mitä yritys tuottaa, miten yritys tuottaa ne ja miksi yritys on perustettu ja miksi tuottaa juuri kyseisiä tuotteita ja/tai palveluita. (Osaava Yrittäjä 2020a.) Tässä luvussa käsitellään myös yrityksen markkinointia sekä Päijät-Hämettä eli yrityksen tulevaa toimialuetta.

Neljäntenä esitellään liikeidean kehittelyyn käytetyt erilaiset luovat ja innovatiiviset työmenetelmät. Liikeidean suunnittelussa on käytetty 1940-luvulla Alex Osbornin kehittämää brainstorming tai suomeksi aivoriihi menetelmää sekä otettu inspiraatioita Alf Rehnin vaarallinen ajattelu tekniikasta. Nämä kaksi menetelmää esitellään tarkemmin myöhemmin.

Seuraavaksi esitellään yrityksen missio, visio, strategia ja arvot. Varsinkin nykypäivänä on erittäin tärkeää, että yrityksellä on selkeästi esiteltynä edellä mainitut neljä asiaa. Asiakkaat ovat yhä enemmän tietoisia kuluttaessaan ja haluavat tietää, että keneltä he oikeasti ostavat tuotteensa ja palvelunsa. Nämä termit tulee olla tiedossa myös kaikilla yrityksen työntekijöillä ja yhteystyökumppaneilla. (Yrityksen perustaminen 2020b.)

Talouteen liittyvät asiat, kuten hinnoittelu, kulut, verotus, rahoitus on tässä opinnäytetyössä laitettu samaan lukuun. Yrityksen taloutta esitellään mahdollisimman perusteellisesti. Samalla toivotaan kuitenkin, että lukija ymmärtää, että kyseistä yritystä ei ole vielä perustettu, joten esimerkiksi hinnoittelussa esitetyt luvut eivät ole virallisia lukuja vaan ajatuksia ja laskelmoituja olettamuksia siitä, millä hinnoittelulla yritys menestyisi.

Lopuksi kerrotaan vielä opinnäytetyön prosessista kirjoittajan näkökulmasta sekä tehdään yhteenveto opituista asioista. Tarkoitus on pohtia, miten todennäköistä esitellyn yrityksen perustaminen on opitun ja tutkitun tiedon valossa. Opinnäyteprosessissa käydään läpi, kuinka opinnäytetyön kirjoittaminen edistyi ja tyytyväisyys lopputulokseen.

2 YRITTÄJYYS

Suomen perustuslaissa määritellään 2 luvun 18 pykälässä, että jokaisella suomen kansalaisella on oikeus hankkia elantonsa valitsemallaan tavalla, joko tekemällä työtä toisella tai toimimalla elinkeinonharjoittajana eli yrittäjänä. (Suomen Perustuslaki 1999 luku 2, 18§.)

Yrittäjän määritelmiä on useita riippuen siitä, mistä lähteestä katsoo ja mitä tarkoitusta varten. Tilastokeskuksen määritelmän mukaan yrittäjä on henkilö, joka harjoittaa jonkinlaista liiketoimintaa tai taloudellista toimintaa niin, että hän itse rahoittaa toimintansa ja kantaa vastuun. (Tilastokeskus s.a.) Suomessa on eri alojen yrityksiä ja yrittäjiä yli 285 000 kappaletta (Yrittäjät 2020b).

2.1 Miksi perustaa oma yritys ja siihen liittyvät riskit

Yrittäjyys on monella tapaa hyvä keino työllistää itsensä. Yrittäjyydessä hyödynnetään yrittäjän omaa osaamista ja toteutetaan yrittäjän visiota ja liikeidea. Tärkeää yrittäjyydessä on, että yrittäjä itse uskoo liikeideaansa ja on valmis tekemään paljon töitä yrityksen eteen. Mikään yritys ei menesty, jos yrittäjä ei ole valmis antamaan yritykselle paljon aikaa ja omistautumista. Yrittäjän täytyy myös suhtautua intohimoisesti alaan, johon uutta yritystä olisi perustamassa, koska ilman intohimoa ja aitoa kiinnostusta alaan, ei yritys menesty pitkään. (Uusyrityskeskus s.a.)

Yrityksen perustaminen on aina riski ja sen takia on tärkeää ymmärtää ja tiedostaa selkeän syyn sille miksi haluaa perustaa yrityksen. Onko kyseessä vain taloudellinen vai liittykö yrityksen perustamiseen esimerkiksi terveydellisiä tai elämäntilanteeseen liittyviä asioita. Yritä, erehdy, onnistu kirjassaan (Järvinen ja Kari 2017 25-29) Mikko Järvinen ja Matti Kari pohtivat sitä, millaisia ominaisuuksia vaaditaan yrityksen perustajilta. Riittääkö vain se, että tietää jostain asiasta paljon vai onko kenties olemassa jokin ominaisuus henkilössä, joka tekee ihmisestä yrittäjän. Yrittäjyys vaatii muun muassa seuraavaa, kuten itsenäisyyttä, valmiutta kovaan työntekoon, laajaa kokemusta ja tietotaitoa sekä rohkeutta. On usein sanottu, että yrityksen ensimmäinen vuosi on todella rankka ja selviytyäkseen siitä, on oltava todella rohkea ja mentävä koko ajan oman mukavuusalueen ulkopuolelle. (McKeever 2017.)

Raha on yksi yleisimmistä syistä yrityksen perustamiselle, mutta tämä ei saisi olla ainoa syy. Rahan tulee totta kai motivoida niin kuin se osittain motivoi työntekijöitä, jotka käyvät palkkatöissä. Yrityksen tulee totta kai menestyä taloudellisesti, jotta riskin ottaminen olisi ollut kannattavaa. (Järvinen ja Kari 2017 31.) Harvoin yritys tuottaa voittoa niin paljon, että yrittäjyys olisi oikeasti kannattavaa. Yleensä yrittäjien tulot ovatkin suhteessa samaa luokkaa kuin saman alan palkansaajilla.

Hyvin usein yrittäjäksi ryhtymiseen on muitakin syitä kuin pelkkä oman talouden turvaaminen. Joskus henkilö keksii kannattavan liikeidean ja päättää sen takia lähteä yrittäjäksi. Osalle yrittäjyys merkitsee vapautta tehdä työtä omilla ehdoillaan tai kenties oman alan töitä on vaikea löytää. Järvinen ja Kari (Järvinen ja Kari 2017 32-33) esittävät kirjassaan, että yrityksen perustaminen pelkästään

sen takia, että henkilö ei ole löytänyt oman alansa töitä, ei ole järkevä syy perustaa yritys. Heidän mukaansa kannattavan yrityksen perustamiseen saattaa kulua jopa kaksi tai kolme vuotta, koska aloittavat yrittäjät joutuvat etsimään ja keräämään itselleen kannattavan ja tarpeeksi laajan asiakaskunnan.

Vapaus ja intohimo ovat tällä hetkellä yleisimpiä syitä yrittäjyydelle. Ihmiset kaipaavat mahdollisuutta yhdistää paremmin oman henkilökohtaisen elämänsä ja työelämän. Perheen, ystävien tai vaikka ihan yksin vietetty vapaa-aika on nykyajattelun mukaan arvokkaampaa ja sen takia siihen halutaan panostaa enemmän. Työnantajilta vaaditaan nykyään enemmän joustoa työn tekemisen suhteen ja valitettavasti kaikki työnantajat eivät pysty tai halua joustaa. Tästä syystä moni haluaakin yrittäjäksi. (Härmälä, Lamminkoski, Salminen, Halme ja Autio 2017.)

Liiketoimintaa suunniteltaessa ja varsinkin riskejä mietittäessä kannattaa olla mahdollisimman rehellinen itselleen. Rehellisyys ei tietenkään ole aina mukavaa, varsinkaan silloin kun pohditaan omaan itseensä liittyviä tekijöitä. Kuitenkin yritystoiminnan aloittamisen kannalta rehellisyys on välttämättömyyttä. Yrittäjyys harvemmin on pelkkiä hyviä ja helppoja hetkiä täynnä ja siksi onkin tärkeää ymmärtää omat heikkoudet.

VirtuAalto- yrityksen perustaminen on ollut tekijän unelma jo jonkin aikaa. Yrittäjyys ei ole tuntematon asia, koska tekijän perheessä molemmat vanhemmat ovat yksinyrittäjiä ja isän puolen sukulaisista suurin osa on yrittäjiä. Yrityksen perustamiseen ei siis liity mitään romanttisia kuvitelmia tai ajatuksia, vaan tiedossa on yrittäjyyden rankkuus ja vaikeus. Yrittäjäksi ryhtyminen tuntuu oikealta ratkaisulta tässä tilanteessa useammasta syystä. Ensinnäkin tekijän oma henkilökohtainen tilanne on sellainen, että välttämättä palkkatyö ei olisi mahdollinen ratkaisu. Yrittäjyys houkuttaa totta kai myös edellä mainitun vapauden takia. Tuntuu houkuttelevalta ratkaisulta ryhtyä yrittäjäksi, jolloin voi itse määrittää miten paljon tai milloin tekee työtä sekä ehkä tärkeimpänä, millaisia töitä tekee. Vapaus valita omat työtehtävät painavat enemmän vaa'assa kuin kaikki riskit yhteensä.

2.2 Yritysmuodot

Yritystä perustettaessa on tärkeää osata valita yritykselleen oikea yritysmuoto. Kaikissa yritysmuodoissa on sekä hyviä, että huonoja puolia. Seuraavaksi pohdin yksityisen elinkeinonharjoittajan eli toiminimen, osuuskunnan, kevyt yrittäjyyden ja osakeyhtiön liittyviä hyviä puolia sekä riskejä.

2.2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli kansankielellä toiminimi on kaikista yritysmuodoista kevyin. Toiminimi pohjaiset yritykset ovat usein yhden henkilön yrityksiä, ammatinharjoittajia ja liikkeenharjoittajia. Voidaan todeta hyvin yksinkertaistetusti, että ammatinharjoittajat harjoittavat liiketoimintaansa ilman erillistä liiketilaa esimerkiksi omasta kodistaan käsin. Liikkeenharjoittajilla taas usein on oma tai vuokrattu liiketilansa ammatin harjoittamiseen. (Yrittäjät 2019; Karttunen ym. 2017 419-421.)

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista eikä vaadi suurta alkupääomaa. Yksityinen elinkeinonharjoittaja omistaa ja vastaa kaikesta yrityksensä omaisuudesta henkilökohtaisesti. Kummallakin sekä ammatinharjoittajalla, että liikkeenharjoittajalla on kirjanpitovelvollisuus. Liikkeenharjoittajalla on velvollisuus tehdä kaksinkertainen kirjanpito kuin taas ammatinharjoittajalla on vain velvollisuus yksinkertaiseen kirjanpitoon. (Karttunen ym. 2017 419-421.)

Niin kuin kaikessa yrittäjyydessä, myös toiminimi pohjaisessa yrittäjyydessä on kyse elannon hankinnasta. Toiminimen alla yrittäminen on monessa suhteessa todella helppoa ja vaivatonta, mutta siinä on riskinsä. Ehkä suurimpia riskejä on juuri se, että toiminimen omistaja vastaa itse kaikesta eli jos yritys kärsii tappioita tai tapahtuu jotain odottamatonta, on yrittäjä itse vastuussa esimerkiksi velkojen maksusta.

2.2.2 Osuuskunta

Yrittäjät.fi- sivustolla määritellään osuuskunta seuraavasti.

”Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö, yhteisö, säätiö tai muu oikeushenkilö. Perustajat liittyvät samalla osuuskunnan jäseneksi.

Osuuskunta perustetaan laatimalla sille perustamissopimus. Perustamissopimus päivätään, ja sen allekirjoittavat perustajajäsenet. Perustamissopimuksessa on OKL:n mukaan aina mainittava

- perustamissopimuksen päivämäärä
- kaikki perustajajäsenet ja kunkin merkitsemät osuudet
- osuudesta osuuskunnalle maksettava määrä (merkintähinta)
- osuuden maksuaika
- osuuskunnan hallituksen jäsenet.” (Yrittäjät b. 2014.)

Osuuskunta yritysmuotona poikkeaa jonkin verran muista yritysmuodoista. Osuuskunta toiminnassa, riippuen totta kai osuuskunnan säännöistä, henkilö toimii osuuskunnan sisällä kuin yrittäjä, mutta ulospäin hän on palkansaaja. Tämä saattaa mahdollistaa työttömyyskassan kautta ansiosidonnaisen päivärahan saamisen sillä ehdolla, että ”yritys” toiminta on osa-aikaista.

Lahden alueella toimii Lahden alueen osuuskunta startti niminen osuuskunta. Osuuskunta on täysin osuuskuntalaisten omistama eikä se saa ulkopuolista tukea. Tällä hetkellä osuuskunta työllistää useita kymmeniä eri alojen tekijöitä ja se onkin yksi Lahden talousalueen eniten työllistävästä yrityksestä. VirtuAalto- yrityksen liittymisestä osuuskuntaan on neuvoteltu. Osuuskunnan toiminta on voittoa tavoittelematonta, joten yrittäjän maksut osuuskunnalle ovat kohtuullisen maltilliset. Tämän lisäksi he kannustavat siihen, että osuuskuntalaiset käyttävät avuksi toistensa osaamista ja tekevät yhteistyötä. Heidän ajatuksensa on kasvattaa Lahden alueen työtilannetta ja mahdollistaa kaikenlainen yrittäminen. (Lahden alueen osuuskunta startti 2020.)

2.2.3 Kevyt yrittäjyys

Kevytyrittäjyydellä tarkoitetaan ulkopuolisen laskutuspalvelun käyttöä sen sijaan, että perustettaisiin oma yritys esimerkiksi toiminimi. Kevytyrittäjyys on Suomessa tällä hetkellä nousussa oleva yrittäjyyden muoto, vaikka keskustelua onkin siitä, onko tämä todellista yrittäjyyttä. Kevytyrittäjyyden perusajatuksena on se, että ihminen toimii yrittäjän tavoin eli itse mainostaa itseään, hoitaa työt sekä hankkii työt itselleen, mutta työn laskutus tapahtuu ulkopuolisin laskutuspalvelun kautta. (Ukko 2020; Verohallinto 2019; Yrityksen perustaminen 2020.)

Kevytyrittäjyys on suosiossa varsinkin aloilla, jossa muutenkin työ tapahtuisi esimerkiksi freelance-rina kuten kulttuurialalla tai rakennuspuolella. Kevytyrittäjänä voi tehdä palkkatyön ohessa keikkatyötä ja laskuttaa siitä asiakkaita ilman, että tarvitsee hakea y-tunnusta. Asiakkailla on myös oikeus hakea kotitalousvähennyksiä verottajalta laskuista.

Kevytyrittäjyys saattaisi toimia VirtuAalto- yritykselle aivan alkuvaiheessa, kun yrityksen ideaa testataan. Testaaminen tällä tavoin ei välttämättä maksaisi yrittäjälle niin paljon kuin suoraan oman yrityksen perustaminen. Kevytyrittäjyydestä on myös helpompi luopua, jos liikeidea ei toimisikaan. Miinuspuolena tässä mallissa on kuitenkin se, että kaikki laskutuspalvelut laskuttavat itse jokaisesta laskusta. Osa laskutuspalveluista laskuttaa enemmän ja toiset vähemmän. Tämän lisäksi verottaja, työmarkkinaliitot sekä TE-toimisto suhtautuvat tähän malliin nihkeästi. Osan mielestä kevytyrittäjä on palkansaaja ja toisten mielestä yrittäjä, vaikka y-tunnusta ei olekaan.

2.2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on Suomessa yleisin yritysmuoto. Toiminimiä perustetaan vuositasolla enemmän kuin osakeyhtiöitä, mutta samalla toiminimiä lopetetaan ja puretaan myös enemmän. Osakeyhtiön perustana ovat osakkeet, joiden määrän osakkaat saavat itse määrittellä yhtiötä perustuttaessa. Osakkeiden arvo määrittyy osakeyhtiöön sijoitetun osakepääoman mukaan. (Yritä 2019.) 1.7.2019 asti osakeyhtiön perustamiseen vaadittiin 2500 euron vähimmäisosakemäärä, mutta nykyään osakeyhtiön voi perustaa ilman vähimmäisosakemäärää (Yrittäjät 2019.) Osakeyhtiöitä on kahdenlaisia, julkisia ja yksityisiä. Julkisten osakeyhtiöiden eli OYJ osakkeet ovat kaikkien ostettavissa eli ovat nimensä mukaisesti julkisia, kun taas yksityisten osakeyhtiöiden eli OY osakkeet eivät ole kaupan julkisesti. (Yritä 2019.)

Osakeyhtiön voi perustaa vaikka vain yksi henkilö. Osakeyhtiötä perustettaessa tehdään perustamis-sopimus, jossa tulee mainita ainakin seuraavat seikat:

1. sopimuksen päivämäärä
2. osakkeenomistajat ja heidän osakkeensa
3. osakkeesta yhtiölle maksettava merkintähinta
4. osakkeen maksuaika
5. yhtiön hallituksen jäsenet

Perustamissopimuksessa yleensä mainitaan myös yhtiön toimitusjohtaja, hallitusneuvoston tai hallituksen jäsenet sekä tilintarkastajat. Myös yhtiöjärjestys olisi hyvä liittää perustamissopimukseen. Yhtiöjärjestyksestä tulisi tulla esille yhtiön toiminimi, toimiala ja kotipaikkakunta Suomessa. (Karttunen ym. 2017 444.)

Osakeyhtiö on toiminimen ohella myös velvollinen kirjanpidon tekemiseen kirjanpitolain mukaan. Osakeyhtiö on velvollinen tekemään kahdenkertaisen kirjanpidon sekä tilinpäätöksen. Tilinpäätös tehdään aina 12 kuukauden välein, mutta perustamisvaiheessa tilinpäätösväli saattaa olla jopa 18 kuukautta. (Yritä 2019.)

Osakeyhtiöön liittyy enemmän byrokratiaa kuin muihin yritysmuotoihin, mutta sen perustamisessa on selkeät hyvät puolensa. Osakeyhtiö katsotaan kuitenkin erilliseksi oikeushenkilöksi eli osakeyhtiön osakkaat eivät henkilökohtaisesti tai omalla omaisuudellaan ole vastuussa osakeyhtiön veloista. (Yritä 2019.) VirtuAalto yritystä, kun mietitään niin osakeyhtiön perustaminen voisi tulla kyseeseen siinä vaiheessa, kun yritys on vakiinnuttanut asemansa markkinoilla ja yrittäjän toimeentulo voidaan taata. Tämän lisäksi hyvänä puolena osakeyhtiöpohjaisessa yrityksessä voidaan pitää yrittäjän mahdollisuutta maksaa itselleen palkkaa sekä palkata uusia työntekijöitä.

3 LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Liiketoimintasuunnitelma on eräänlainen uuden, perustettavan yrityksen käsikirja. Suunnitelman avulla yritystä voidaan helposti esitellä esimerkiksi tuleville rahoittajille, tuleville työntekijöille tai asiakkaille. Liiketoimintasuunnitelman tekoon ei ole määritetty teoriaa, vaan suunnitelma koostuu osista, jotka sopivat juuri kyseiseen liikeideaan. Suunnitelman tarkoituksena on käytännönläheisesti auttaa yrittäjää määrittelemään selkeästi ja yksinkertaisesti yrityksen liiketoiminnan kannalta tärkeät seikat, kuten liikeidea, tuotteet ja palvelut sekä talous. (Pinson 2008. 1-2.)

3.1 Liikeidea

Liikeidea suunniteltaessa voidaan käyttää monia erilaisia tapoja. Hyvin usein liikeidea syntyy ongelmasta, jonka henkilö on kohdannut omassa elämässään tai tarpeesta jollekin tietynlaisella palvelulla tai tuotteella. (Esa, 2019) Suunnitteluprosessin tulisi olla mahdollisimman perusteellinen. Liikeidea voidaan kuvata yhdeksi liiketoiminnan peruspilariksi. Idea kertoo yrittäjälle perustettavan yrityksen perimmäisen tarkoituksen ja ilman tätä yrittäjällä ei ole suuntaa mihin viedä liiketoimintaansa. (Järvinen ja Kari 2017, 81)

3.1.1 Virtuaalisihteeri

Sihteeri on terminä hyvin laaja ja jopa hieman vaikea määritellä. Yksi määritelmä on, että sihteeri tarkoittaa henkilöä, joka on toimistotyön ammattilainen. Sihteerin tehtävät voivat liittyä muun muassa toimistopalveluihin, hallintoon tai viestintään. Sihteerit työskentelevät kaikilla mahdollisilla aloilla ja kaiken kokoisissa yrityksissä, järjestöissä, yhdistyksissä ja säätiöissä. Sihteerin toimenkuva määrittyy tiettyjen perustoimenkuvien sekä työnantajan ohjeiden mukaan. Sihteereistä voidaan myös käyttää termiä assistentti. Perinteisesti sihteeri on toiminut yrityksen toimistolla ja monesti vastaa myös toimiston toiminnasta. (Ammattinetti 2020.)

Virtuaalisihteeri tekee samat työtehtävät kuin perinteinen sihteeri, mutta toimii erillään yrityksestä. Usein virtuaalisihteerit eivät ole yrityksen kirjoilla vaan toimivat ulkoistettuina ostopalveluina. Virtuaalisihteeri tai virtuaalissistentti on Suomessa vielä kohtuullisen uusi termi ja työnkuva, eikä sellaisia yrityksiä ole monia Suomessa.

3.1.2 VirtuAalto- esittely

Liikeidea, jonka opinnäytetyön tekijä on havainnut, liittyy yritysmaailmaan ja tällä hetkellä vallalla olevaan huonoon työllisyystilanteeseen. Kaiken kokoiset yritykset ovat tällä hetkellä vaikeuksissa. Covid-19 viruksen takia monen yrityksen toiminta on pysähtynyt ja tämän hetken ennusteiden mukaan ongelmat voivat kestää pitkään. Yrityksiltä vaaditaan tällä hetkellä enemmän vähemmällä.

Tämä aiheuttaa sen, että yrityksissä ei ole välttämättä osaamista eikä aikaa hoitaa kaikkea eikä varsinkaan varallisuutta. Varsinkin pienet yritykset ovat ahtaalla eikä heillä välttämättä ole aikaa tehdä kaikkea sitä, mitä nykyään vaaditaan menestyvältä yritykseltä. Asiakasrekisterin päivittäminen, tiedonhaku, sosiaalisen median päivittäminen tai vuosien saatossa kertyneiden papereiden läpi käynti, lajittelu ja sähköiseen muotoon siirto, nämä kaikki ovat esimerkkejä asioista, joita pienet yrittäjät eivät ehdi itse tekemään. Tämä kaikki heijastuu kuluttajiin esimerkiksi asiakaspalvelun hitautena ja tiedon heikolla saatavuudella.

Kaiken edellä mainitun pohjalta syntyi ajatus VirtuAalto nimisestä yrityksestä, jonka tarkoitus on tuottaa ja myydä pienille yrityksille, yhdistyksille ja järjestöille virtuaalisihteeripalveluita. Yleisesti ottaen virtuaalissistentti tai -sihteerit määritellään henkilöksi, joka toimii yrittäjänä ja tarjoaa yrityksille oman osaamisensa mukaan palveluita virtuaalisesti etätyöskentelynä.

3.1.3 Tuotteet ja palvelut

Virtuaalisihteerit voi tehdä lähes mitä vain. VirtuAalto- yritykselle suunniteltiin palveluja tutkimalla muiden alalla olevien yritysten tarjolla olevia tuotteita ja palveluita. Vertailussa käytiin tutustumassa Tampereen seudulla toimivan Avitas Oy:n ja Pääkaupunkiseudulla toimivan Konttorin starat Oy:n verkkosivuihin (Avitas s.a.; Virtuaalissasi s.a.). Vertailun pohjalta muodostui alla oleva tuotelistaus.

Suunniteltuja palveluita voisi olla:

- Asiakasrekisterin päivittäminen
- Asiakasrekisterin kokoaminen
- Tiedon etsiminen
- Tarjousten laatiminen
- Sosiaalisen median päivittäminen
- Toimistotyöt (esimerkiksi mapittaminen, tarvikkeiden tilaus)
- Uutiskirjeiden teko
- Myynnin ja markkinoinnin avustavat tehtävät sekä muut kampanjatoimenpiteet
- Tapahtumajärjestelyt
- Kalenteri- ja matkavaraukset
- Asiakirjojen puhtaaksikirjoitus ja sanelujen purkaminen
- Rekisterien päivittäminen, raportit, kilpailija-analyysit ym.
- Sähköpostien käsittely
- Asiakaskyselyt
- Rekrytointiapu
- Avustava palkanlaskenta
- Yrityksen asiakkaiden laskutus kuukausittain

Suunnitellut palvelut ja tuotteet pohjautuvat yrityksen perustajan ja opinnäytetyönkirjoittajan omaan työhistoriaan ja osaamiseen. Palveluita voidaan myös muokata asiakkaan toiveiden mukaan, sillä tarkoituksena on luoda juurikin mahdollisimman asiakasystävällinen ja asiakkaistaan välittävä yritys.

3.1.4 Markkinointi

Markkinointi on varsinkin aloittavalle yritykselle todella tärkeää, koska yritykselle ei ole ehtinyt vielä muodostua asiakaskuntaa. Markkinointi onkin siis yrityksen esittelyä luovilla tavoilla asiakkaille. Perinteisiä markkinointi tapoja ovat esimerkiksi lehti-ilmoitukset, kadunvarsimainokset, radiomainonta tai televisiomainokset. Nämä markkinointi keinot ovat yleensä aika hintavia eivätkä siis välttämättä mahdollisia pienille aloittaville yrityksille. Perinteinen markkinointi on myös selkeästi hitaampaa markkinointikeinona. Nykyaikaisessa hyvinkin nopeatempoisessa maailmassa perinteinen markkinointi on myös yksisuuntaista eli asiakkaat eivät pysty samalla tapaan kommunikoimaan yrityksen kanssa markkinoinnin kautta kuin nykyaikaisessa, digitaalisessa markkinoinnissa. (Suomen Hakukonemestarit s.a.)

Digitaalinen markkinointi on nimensä mukaisesti digitaalisilla alustoilla tapahtuvaa markkinointi, kuten verkkosivumainontaa, google-mainontaa, sosiaalisessa mediassa eli somessa tapahtuvaa markkinointia. Hyvin perus tai alkeellinen markkinointi digitaalisilla alustoilla on ilmaista tai lähes ilmaista, esimerkiksi facebookiin voi kuka tahansa perustaa yritykselleen sivut ilmaiseksi. Samoin verkkosivut voidaan rakentaa esimerkiksi wordpress ohjelmalla kohtuullisen hintaan. (Suomen Hakukonemestarit s.a.)

Virtuaalito yrityksen markkinointi tulee olemaan digitaalista. Tämä johtuu sekä rahasta että yrityksen imagoista. Virtuaalisia palveluita tarjoavan yrityksen imagoon ei ehkä sovi perinteinen markkinointi tyyli, kun koko yrityksen tarkoitus on toimia verkossa digitaalisesti. Yritykselle tullaan ensimmäiseksi tekemään verkkosivut ja sosiaalisen median sivut. Sosiaalisessa mediassa sivut tehdään ainakin Facebookiin ja Instagramiin, muita sosiaalisen median kanavia mietitään myöhemmin. Suomessa kuitenkin Facebook ja Instagram ovat käytetyimpiä sosiaalisen median kanavia.

3.1.5 Päijät-Häme yrityksen toimialueena

Päijät-Häme on noin 200 000 asukkaan maakunta Etelä-Suomessa. Alueen suuri kunta tai oikeastaan kaupunki on Lahti, jossa asuu noin 120 000 asukasta. Päijät-Hämeen alueella on paljon erityyppistä ja eri kokoista yritystä. Yli kolmannes alueen työpaikoista on joko sosiaali- ja terveysalalla tai teollisuudessa. (Päijät-Hämeen liitto s.a.)

Päijät-Häme ja varsinkin Lahti on tehnyt todella paljon viime vuosina töitä sen eteen, että alueelle tulisi lisää yrityksiä ja sitä kautta työpaikkoja. Tästä voidaan pitää esimerkkinä isomman Matkakeskuksen rakentamista, junayhteyksien laajentamista ja suuren yrityspuiston rakentamista. (Ladec s.a.)

Kun yritystä lähdetään perustamaan, on hyvä tietää hieman enemmän kuin vain perusasiat alueesta, jolle yritys tullaan perustamaan. VirtuAalto yritys tullaan perustamaan Lahteen ja sen pääasiallinen toimialue tulee olemaan Päijät-Hämeen alue. Lahti on alueena tuttu, koska yrityksen perustaja on syntynyt ja kotoisin Lahdesta.

4 MENETELMÄT IDEOINNIN TUKENA

Uudelle yritykselle on todella tärkeää erottua kilpailijoista. Yrityksen ideaa on hyvä miettiä monista eri kulmista ja tutkia eri tekniikoilla. Seuraavaksi esitellään muutamia tällaisia menetelmiä sekä pohditaan yrityksen mahdollisia ongelmia ja haasteita myös strategiatyökalujen kautta.

Yhtenä pakollisena kurssina Savonia ammattikorkeakoulun liiketalouden opinnoissa kuului Luovuus ja innovointi- kurssi. Tämän kurssin kautta päästiin tutustumaan erilaisiin luovuus työkaluihin ja menetelmiin ja niistä on otettu tähän opinnäytetyöhön käyttöön muutama menetelmä.

4.1 Brainstorming

Uusien ja todellisesti luovien ideoiden kehittäminen on oikeasti vaikeaa. Tämän huomasin myös yhdysvaltalainen Alex Osborn 1940 -luvulla. Osborn kehitti Brainstorming tai suomeksi Aivoriihi luovuusmenetelmän, koska hän oli tyytymätön yrityksessään kehiteltyihin ideoihin ja työntekijöiden kyvyttömyyteen kehittää tuoreita ja innostavia ideoita. (Solatie ja Mäkeläinen 2009, 133.)

Brainstorming on eritoten ryhmätöissä käytetty menetelmä, jonka avulla ideoiden laatu ja määrä paranevat. Tarkoitus on saada ryhmäläiset avautumaan uusille ideoille. Se tapahtuu niin, että ihminen luopuu tutuista kaavoista ja mahdollisuuksien mukaan myös estoistaan. Menetelmän perusajatuksena ovat seuraavat asiat.

- Määrä tuottaa laatua

Mitä enemmän ideoita ryhmässä syntyy, sitä suuremmalla todennäköisyydellä löytyy juuri oikea uniikki idea. Suurella ideoiden määrällä pyritään saamaan ryhmäläiset ensin kertomaan tutut ja turvalliset ideat, koska tutuista ideoista eroon päästyään ryhmäläiset ovat valmiimpia ja avoimempia rohkeille ja uniikkeille ideoille. Tätä kautta päästään myös käsiksi aivojen sellaisiin lohkoihin, jotka kykenevät luomaan uusia ideoita.

- Erotetaan toisistaan arviointi ja ideointi

Varsinaisessa ideointi vaiheessa ryhmäläisiltä kielletään kritiikin antaminen sekä sanat "ei" ja "mutta". Ideoita voidaan arvioida, mutta kaikki arviot täytyy antaa aina positiivisuuden kautta. Tarkoituksena on antaa kaikille ideoille mahdollisuus tulla esille vapaassa ja kannustavassa ilmapiirissä sekä luoda kaikille ryhmäläisille mahdollisuus positiiviseen suhteeseen koko ideointiprosessiin.

- Rohkaistaan poikkeavia ja villedäkin ideoita

Ideointiprosessin kuuluu olla mukavaa ja hauskaa siksi kaikkia ideoita, myös niitä villedä ja poikkeavia tarvitaan. Usein myös juuri ne hullut ideat synnyttävät uusia ideoita.

- Hyödynnetään jo syntyneet ideat

Syntyneitä ideoita on tarkoitus lähteä kehittämään ja sitä kautta tuotetaan uusia ideoita.

Ryhmätyössä brainstormingia voidaan käyttää esimerkiksi seuraavalla tavalla.

- Aloitus
- Menetelmän esittely
- Aiheen esittely ja määrittely
- Ideointi
- Valinta ja jalostus
- Lopetus.

Ryhmässä on syytä olla johtaja, joka ohjaa menetelmän käyttöä ja pitää huolta siitä, että kaikki saavat tasapuolisesti osallistua ja äänensä kuuluviin. (Uusi-Rauva 2005, 27-41.)

Brainstorming on tosiaan enemmän ryhmätyökaluna käytetty innovointimenetelmä. Tätä menetelmää kokeiltiin kuitenkin, koska menetelmä vaikuttaa yksinkertaiselta ja selkeältä. Ideointia toteutettiin brainstorming menetelmällä tekijän perhepiirissä ja työkalu todellakin toimi. Ideointi oli helppoa ja mukavaa sekä ennen kaikkea tuotteliasta. Keksimme tämän työkalun avulla osan perustettavan yrityksen markkinointi-ideoista. Näistä markkinointi-ideoista kerrotaan myöhemmin lisää.

4.2 Vaarallinen ajattelu

Luovuus ei ole mukavaa eikä kivaa. Luovuuden kuuluu haastaa ja tuntua oikeastaan jopa hieman pahalta. Silloin tietää, että luovuus toimii. (Rehn 2012.) Alf Rehnin kirja "Vaaralliset ideat: kun vaarallinen ajattelu on tärkein voimavarasi" selittää luovuutta hieman erilaisesta näkökulmasta. Rehnin mukaan todellinen luovuus pääsee valloilleen vasta, kun ihminen luopuu kaikista aikaisemmista ja oppimistaan menettelytavoista. Rehnin mukaan ihminen oppii matkimalla muilta tietynlaiset tavat olla luova eli suurin osa siitä, mitä kutsutaan luovuudeksi ei ole luovuutta vaan matkittua tapaa toimia. Ihminen itse ei edes välttämättä osaa ymmärtää eikä näe matkivansa.

Rehn kertoo kirjassaan, että ihmisen aivot ovat laiska lihas ihmisessä, jota suurin osa ei osaa tai muista harjoittaa. Aivojen harjoittaminen ja kehittäminen valmiiksi oikealle luovuudelle vaatii Rehnin mukaan seuraavaan menetelmän käyttöä, jota Rehn kutsuu vaarallisen ajattelun viideksi vaiheeksi.

1. Matkiminen.

Ihmisen täytyy ymmärtää ja hyväksyä, että suurin osa luovuudesta on matkittua.

2. Laajentaminen

Ihminen alkaa etsiä itsestään niitä ominaisuuksia, jotka ovat matkittua luovuutta ja yrittää mahdollisuuksien mukaan laajentaa omaa ajattelu- ja käyttäytymistapaansa.

3. Provosoiminen

Ihminen alkaa provosoida omaa ajatteluaan ja tapansa tehdä asioita. Ihminen esittää itselleen kysymyksen, että miksi toimin tai ajattelen näin.

4. Uudelleen arviointi

Tässä vaiheessa ihminen on toivottavasti onnistunut löytämään itsestään uusia piirteitä ja pystyy nyt arvioimaan itseään ja toimintatapojaan uudelleen.

5. Vaarallinen ajattelu

Vaarallisen ajattelun vaiheessa ihminen on saavuttanut uudenlaisen luovuuden tilan, jossa luovuus ei ole matkittua eikä opittua. Se ei ole kivaa ja mukavaa puuhastelua eikä siitä tule euforista tunnetta. Vaarallinen ajattelu on röyhkeätä ja sanalla sanoen vaarallista siksi, että siitä tulee hieman huono olo.

4.3 SWOT-analyysi

Nelikenttäanalyysi eli SWOT on yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. Analyysin avulla selvitetään yrityksen sisäistä ja ulkoista toimintaympäristöä. Myös yrityksen nykyistä tilannetta ja tulevaisuutta analysoidaan. SWOT analyysin tarkoituksena on toimia konkreettisenä työkaluna ja sen avulla pyritään löytämään käytännönläheisiä toimintaratkaisuja: vahvuuksia vahvistetaan, mahdollisuudet hyödynnetään, heikkouksia korjataan tai parannetaan ja uhkiin varaudutaan. (Suomen Riskienhallintayhdistys s.a.)

Tämä työkalu sopii yksinkertaiseen ja melko kevyeen yrityksen tarkasteluun. Tästä on usein helppo lähteä liikkeelle, kun yritykseen haetaan muutoksia tai muuten pohditaan nykytilaa tai tulevaisuutta. On myös hyvä rajata kohtuullisen tarkasti, mitä asiaa halutaan tarkastella analyysin avulla. Onko tarve kenties pohtia markkinoinnin tilannetta tai henkilöstön motivoinnin tarvetta.

SWOT-analyysia voi hyvin käyttää myös uuden yrityksen perustamisessa apuna juuri sen yksinkertaisuuden takia. Uudella yrittäjällä ei mene analyysin tekoon kauan aikaa, mutta pienelläkin vaivannäöllä saattaa saada paljonkin tietoa omasta yrityksestään.

Alla olevassa taulukossa esitellään SWOT-analyysi laajennettuna versiona. Tarkoituksena on tarkkailla perustettavaa VirtuAalto- yritystä sekä sisäisten että ulkoisten tekijöiden kautta. Yleensä yksinkertaisessa SWOT-analyysissä käsitellään vahvuudet ja heikkoudet sisäisten ja mahdollisuudet ja uhat ulkoisten tekijöiden kautta. Tässä analyysissä on mietitty, mitkä sisäiset mahdollisuudet ja uhat voivat auttaa tai haitata yritystä sekä mitä ulkopuoliset voisivat pitää yrityksen vahvuuksina ja heikkouksina.

Taulukko 1. SWOT- analyysi

Sisäiset

<p style="text-align: center;">VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suuri motivaatio • Laaja osaaminen taustalla • Kevyt yrityksen rakenne 	<p style="text-align: center;">HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kevyt yrityksen rakenne • Toiminta täysin yhden ihmisen harteilla
<p style="text-align: center;">MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Motivaatio alan kehittämiseen • Vapaus valita työnsä 	<p style="text-align: center;">UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sisäisen motivaation löytäminen • Yrittäjän sairastuminen

ULKOISET

<p style="text-align: center;">VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Päijät-Hämeen alueella uusi yritysidea • Paljon monen kokoisia yrityksiä alueella 	<p style="text-align: center;">HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liian nykyaikainen/outo yritysidea
<p style="text-align: center;">MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none"> • Päijät-Hämeessä ei vielä vastaavanlaista yritystä • Paljon mahdollista asiakaskuntaa 	<p style="text-align: center;">UHAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Heikko taloustilanne • Riittääkö kysyntä ja asiakaskunta

4.4 Business model canvas

BSM eli Business model canvas on Alexander Osterwalderin vuonna 2008 esittelemä liiketoimintasuunnitelman rakentamiseen ja strategiseen muokkaamiseen luotu helppo ja visuaalinen työkalu. Usein työkalu kuvataan alla olevan taulukon muodossa. Osterwalder on nimennyt jokaisen osan palikaksi ja hänen mukaansa on helpompaa lähteä luomaan yritykselle liiketoimintasuunnitelmaa alla olevien palikoiden kautta. Jokaista palikkaa voi ensin suunnitella ja miettiä rauhassa ennen kokonaisuuden rakentamista. (Onnistu yrittäjänä 2020; Bland ja Osterwalder 2020.)

Ongelma	Ratkaisu	Uniikki arvolupaus	Etulyöntiasema	Asiakas-segmentit
Olemassa-olevat vaihtoehdot	Avainmittarit	Korkeatasoinen konsepti	Kanavat	Ihanteelliset käyttäjäryhmät
Kulurakenne		Kassavirta		

(Onnistu yrittäjänä 2020.)

BMC- työkalu on tällä hetkellä yksi käytetyimmistä työkaluista tällä hetkellä. VirtuAalto yrityksen BMC on esitelty seuraavana. Tämä kaavio on tehty Onnistu yrittäjänä- verkkosivun ohjeistuksen mukaisesti (Onnistu yrittäjänä 2020).



KUMPPANIT

Uskon, että Päijät-Hämeen yrittäjistä ja Ladcista voi olla hyötyä, mutta tämän tarkemmin en pysty vielä sanomaan

TUOTANTOMALLI

Nettisivut pystyyn, sosiaalisen median tilit, tuotantovälineet eli tietokone, puhelin.



RESURSSIT

Tarvitsen uuden tietokoneen, tulostin/skannerin, työpuhelimen, kunnan työtilan.

TUOTTEET JA PALVELUT

Yritykseni tuottaa virtuaalisesti sihteeripalveluita. Yritykset ostavat palveluitani, koska tuotan palveluni asiakas edellä. Asiakkaan etu on yritykselleni tärkeintä.



ASIAKASSUHDE

Yritykseni perustuu ajatukselle etätyöskentelynä netissä tehtävistä työtehtävistä, joten ainakin osa yhteydenpidosta asiakkaiden kanssa tapahtuu netin kautta, sähköpostin ja sosiaalisen median kanavien kautta. Minut saa kyllä kiinni myös puhelimitse ja palvelen asiakkaitani myös henkilökohtaisesti.



JAKELUKANAVAT

Myyän palveluitani nettisivuillani, sosiaalisen median välityksellä ja kenties yhteystyökumppaneiden kautta.

ASIAKASSEGMENTTI

Yritykselläni ei ole tyypillistä asiakasta mutta aion markkinoida yritystä pienille yrityksille, järjestöille ja säätiöille.



KULURAKENNE

Palkka itselleni noin 1500 euroa, toimiston juoksevat kulut 700 € maksimissaan (sis. lisenssit, vakuutukset, puhelin ja netti yms.)

TULONKERTYMINEN

Vielä hahmoteltava tuotteistaminen ja hinnoittelu tarkemmin.



5 MISSIO, VISIO, STRATEGIA JA ARVOT

Yrityksen missio, visio, strategia ja arvot ovat kaikissa yrityksissä olemassa, vaikka niitä ei olisikaan määritetty. Näiden pitäisi näkyä kaikessa yrityksen toiminnassa, niin johtamisessa kuin myynnissä, tuotannossa, markkinoinnissa tai taloudenhallinnassa. Kaikkia näitä yhdistää se, että usein näiden virallista määrittämistä pidetään hieman ajanhukkana, vaikka ilman niiden määrittelyä sekä asiakkaille, että yrityksen työntekijöille saattaa jäädä epäselväksi minkälainen yritys oikeasti on. Esimerkiksi arvoja voi olla ympäristöystävällisyys ja jos sitä ei ole mainittu yrityksen esittelyssä niin asiakkaat, jotka arvostavat samoja arvoja saattavat olla ostamatta yrityksen tuotteita. (Yrityksen perustaminen 2020.)

Missiolla pyritään vastaamaan siihen, miksi yritys on olemassa ja mitä toiminnalla halutaan saavuttaa (Yrityksen perustaminen 2020.) VirtuAalto yrityksen missio on tuottaa edullista, mutta laadukasta palvelua ainakin Päijät-Hämeen alueen pienille yrityksille, yhdistyksille ja säätiöille. VirtuAalto yritys haluaa mahdollistaa kaikille tasavertaisen mahdollisuuden kehittää omaa yritystoimintaansa ja tulla tätä kautta kenties lähemmäs nykyaikaisia asiakkaita. Perustettava yritys haluaa toimia yhteisvastuullisena ja auttaa varsinkin pieniä yrityksiä.

Vision tarkoituksen on vastata kysymykseen, missä yritys näkee itsensä tulevaisuudessa ja mitä yritys tulevaisuudelta haluaa (Yrityksen perustaminen 2020.) VirtuAalto- yrityksen visio tulevaisuudelle on vielä hieman hankalaa täsmentää. Yrityksen ajatus on pysyä pienenä ja hallittavan kokoisena. Ainakin alussa yritys tulee toimimaan yhdellä työntekijällä, mutta toisen tekijän palkkaamista voidaan harkita, jos oikea ihminen löytyy ja on voitu todistaa, että työtä riittää kahdelle.

Yrityksen strategia kertoo sen, miten tahdottuun ja asetettuun visioon tulla pääsemään. Strategian tulisi olla tiedossa kaikenkokoisissa yrityksissä kaikilla työntekijöillä (Yrityksen perustaminen 2020.) VirtuAallon strategia on kohtuullisen yksinkertainen. Tehdä mahdollisimman laadukasta ja hyvää työtä ja sitä kautta vakiinnuttaa asemansa Päijät-Hämeen alueella. Yhtenä tärkeänä keinona asetetun strategian toiminnan varmistamisessa on se, että yrittäjä aikoo kuunnella tarkasti asiakkaiden tarpeita ja tarvittaessa jopa räätälöidä jokaiselle asiakkaalle oma palvelusuunnitelma.

Arvot ovat asioita, joiden pitäisi näkyä yrityksessä jokapäiväisessä toiminnassa kaikkialla, esimerkiksi ympäristöystävällisyys tai rehellisyys tai paikallisuuden tukeminen. Usein koetaan, että arvojen määrittely on ajanhukkaa, mutta tämänhetkisessä epävarmassa tilanteessa on asiakkaiden saamisen ja pitämisen kannalta erittäin tärkeää, että yritys määrittelee itselleen arvot. Arvojen pitäisi olla sellaiset joihin yritys todellisesti itse uskoo. (Yrityksen perustaminen 2020.)

VirtuAallon arvot ovat seuraavat.

- Paikallisuuden tukeminen
- Ympäristöystävällisyys
- Rehellinen hinnoittelu

- Helppous
- Turvallisuus ja vastuullisuus
- Asiakkaan aito kohtaaminen
- Asiakasystävällisyys
- Asiakaslähtöisyys

VirtuAallon arvot kuvastavat yrityksen perustajan omia arvoja. Yrittäjälle on tärkeää, että kaikki asiakkaat kohdataan aidolla tavalla ja myös niin, että asiakkaan kanssa syntyy luottamus. Tärkeää on, että asiakas saa juuri sellaista palvelua, kun asiakas tarvitsee ja haluaa.

6 YRITYKSEN TALOUS

Talouden järkevä suunnittelu on elintärkeää yrityksen menestymiselle. Talouden hoitoon ja suunnitteluun liittyy monia eri alueita. Seuraavaksi paneudutaan uuden yrityksen tärkeimpiin tekijöihin eli kustannuksiin, hinnoitteluun, verotukseen, rahoitukseen sekä vakuutuksiin. Luvussa ei käsitellä kirjanpitoon, tilinpäätökseen tai muuten päivittäiseen talouden hallintaan liittyviä asioita. Edellä mainituihin vaikuttaa todella paljon yritysmuoto, jota ei vielä ole päätetty eikä valittu. (Osaava yrittäjä 2020b.)

6.1 Kustannukset

Tuotteiden tai palveluiden suunnittelusta, markkinoinnista ja valmistuksesta syntyy kustannuksia. Kustannukset jaetaan karkeasti muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Niemiensä mukaisesti muuttuvat kustannukset ovat kustannuksia, joiden suuruus vaihtelee valitun ajanjakson aikana, esimerkiksi kuukauden aikana. Kiinteät kustannukset taas pysyvät samoina valitun ajanjakson aikana ja näin ollen ne on helppo budjetoida.

Ensin pohdittiin tarvittava laitteisto, joka tarvitaan yritystoiminnan aloittamiseen. Tuo laitteisto sisältää ainakin, monitoimilaitteen, pöytäkoneen, lisänäytön ja toimistotarvikkeita. Laitteiston arvioitiin vievän noin 2000 €. Tavoitteena on saada tuo 2000 € katettua ensimmäisten puolen vuoden tuottotavoitteissa.

Alkupääomaksi katsottavien laitteiden lisäksi tarvitaan luonnollisesti puhelin ja vakaa internet-yhteys. Kuukausittaiseen kustannusbudjettiin ajateltiin kuuluvan puhelimen ja internetin lisäksi myös kiinteä summa toimistotarvikkeita varten, vakuutusmaksut ja lisenssit esimerkiksi laskutusohjelmalle, virus-turvalle ja toimisto-ohjelmistolle.

Kuukausittainen kustannusbudjetti:

Tuottotavoite alkupääomasta	350,00 €
Puhelin ja internet	50,00 €
Vakuutus	100,00 €
Toimistotarvikkeet	100,00 €
<u>Lisenssit (o365, virusturva, laskutus)</u>	<u>100,00 €</u>
Yhteensä kustannustuottotavoite	700,00 €
<u>Yrittäjän kuukausipalkkatavoite</u>	<u>1 500,00 €</u>
Tuottotavoitteet yhteensä	2 200,00 €

Yrittäjälle on tässä budjetissa laskettu palkaksi 1500 euroa kuukaudessa. Tämä laskettu palkka on selkeästi alhaisempi kuin palkka, jota samantyyppisiä työtehtäviä palkansaajana työtätekevä saisi.

Yrittäjän oma ajatus on, että tavoitepalkka pidetään ainakin aluksi matalalla, jotta yrityksen hinnoittelu saadaan pidettyä maltillisena.

6.2 Hinnoittelu

Hinnoittelua aloitettaessa tutustuttiin useisiin eri saman tyyppisten palvelun tuottajien verkkosivuihin ja siellä mainittuihin hinnoittelumuotoihin. Näiden yritysten hinnoittelu oli hieman sekavaa ja selkeästi hinnat olivat heille paljon kovemmat kuin mitä VirtuAalto yritykselle halutaan ainakaan aluksi edes miettiä. Muilla yrityksillä oli käytössä sekä tuntihintoja että pakettihintoja.

VirtuAallon palvelukonseptin hinnoittelua mietittäessä päädyttiin käyttämään tuntiperusteisia pakettihintoja. Hintataso päätettiin asettaa selvästi alemmaksi kuin kilpailijoilla, sillä palvelun tarjoajalla on alkuvaiheessa vähemmän kokemusta. Näin ollen kilpailustrategiaksi valikoitui hinta. Pakettihintoja lähdettiin arvioimaan edellisessä esitettyjen kustannusten kautta.

Edellä mainittua laskelmaa käytettiin apuna hinnoiteltaessa tuntipaketteja. Päädyttiin tarjoamaan kolme erikokoista tuntipakettia, jotka sisältävät asiakkaiden valitsemia palveluja tietyn tuntimäärän edestä. Jotta tuohon 2 200,00 € tavoitteeseen päästäisiin, arvioitiin sen toteutuvan myymällä esimerkiksi viisi S-pakettia, neljä M-pakettia ja kaksi L-pakettia. Työtunteja tästä yhdistelmästä syntyisi yrittäjälle 105 h/kk, joten sen arvioitiin olevan realistisella tasolla aloitusvaiheen tavoitteeksi.

Hinnasto:

S-paketti (sis. 5 h/kk)	130,00 €
M-paketti (sis. 10 h/kk)	230,00 €
L-paketti (sis. 20 h/kk)	400,00 €

Yllä mainitut kuukausihinnat eivät sisällä arvonlisäveroa.

6.3 Verotus

Verojen maksaminen jossain muodossa on jokaisen yrittäjän velvollisuus. Jokaisen uuden yrityksen velvollisuus on ilmoittaa yrityksensä ennakkoperintärekisteriin, jonka kautta yritys saa y-tunnuksen eli yritys- ja yhteisötunnuksen itselleen. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen, Niskanen 2016 109.)

Yrityksen verotus perustuu elinkeinoverolakiin. Yrityksen tilinpäätös eli tuloslaskelma toimii verotuksen perusteena. Yritysmuodosta riippuu se millaisia veroja yritys maksaa. Jokainen yritys, huolimatta yritysmuodosta, maksaa tuloveroa. (Jormakka ym. 2016 109.)

Toiminimen verotus:

- Ansiotuloverotus
- Arvonlisäverotus eli ALV

- ALV- veroa maksetaan, jos yrityksen tulot ovat 12 kuukauden aikana yli 10 000 euroa. (Yritä 2020.)

Osakeyhtiön verotus Yrityksen perustaminen sivuston mukaan (Yritä 2020):

- ”Osakeyhtiön yhteisövero
(eli osakeyhtiön tuloksesta maksettava vero)
- Osakeyhtiön ennakkovero
(kun yhteisöveroa maksetaan etukäteen, puhutaan ennakkoverosta)
- Arvonlisävero
(Laskutat arvonlisäveron osana tuotteesi tai palvelusi hintaa ja tilität sen valtiolle)
- Osakeyhtiön omistajan verotus
(Kannattaako nostaa palkkaa vai osinkoa?)”

6.4 Rahoitus

Yrityksen rahoitus muodostuu monista eri lähteistä. Sisäinen rahoitusmuoto on yrittäjän oma pääoma. Ulkoisia rahoitusmuotoja voivat olla esimerkiksi pankkien myöntämät lainat, uudelle yritykselle myönnetty starttiraha tai vaikka yrittäjän perheen tai tuttujen myöntämät lainat. Rahoitusvaihtoehtoja on useita ja onkin tärkeää, että jokainen yrittäjä tai yritys miettii omalta osaltaan parhaimmat vaihtoehdot. (Karjalainen 2013.)

Starttiraha on Te- toimistojen myöntämä tuki aloitteleville yrityksille. Sen tarkoituksena on edistää yrittäjyyttä ja lisätä työllistymistä. Siihen on olemassa tiukat ehdot millä perustein tukea myönnetään. Seuraavassa te- toimistojen ehdot esiteltiinä.

”Starttirahaa voit saada, jos

- olet työtön työnhakija
- et ole työtön, mutta siirryt kokoaikaiseksi yrittäjäksi esimerkiksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä
- olet sivutoiminen yrittäjä ja laajennat yritystoimintaa päätoimiseksi.” (Te- palvelut 2020.)

VirtuAalto- yrityksen ajatuksena on sijoittaa alkupääoma itse eli ainakin yrityksen perustamiseen liittyvät kustannukset yrittäjä maksaa itse henkilökohtaisesti. Suurista summista ei ole kyse, koska yrityksen perustaminen riippumatta siitä mikä yrittäjyysmuoto valitaan ei ole kallista.

Ulkoisia lainoja ei aiota ainakaan aluksi hakea, koska niissä on usein isot korot ja tämän yrityksen perustamiseen ei välttämättä tarvita ulkoisia lainoja. Ulkoisia velkoja tulee olemaan aluksi ainoastaan kustannuksissa ilmoitetut elektroniikkahankinnat, jotka tullaan maksamaan pois mahdollisimman pian.

6.5 Vakuutukset

Yrittäjällä on Suomessa ainoastaan yksi pakollinen vakuutus ja se on yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. YEL- vakuutus perustuu yrittäjän itse ilmoittamalle työtulon määrälle. Tämä taas vaikuttaa siihen kuinka paljon yrittäjä saa sosiaaliturvaa tai eläkettä.

Vapaaehtoisia vakuutuksia on yrittäjille ja yrityksille on yrittäjän tapaturmavakuutus, yrityksen vastuuvakuutus, yrityksen oikeusturvavakuutus, yrityksen omaisuusvakuutus sekä yrityksen keskeytysvakuutus. Vastuuvakuutus tuo yritykselle taloudellista turvaa tilanteessa, jossa esimerkiksi jokin työ-
kone hajoaa ja toimitukset eivät ehdi ajoissa. Oikeusturvavakuutus nimensä mukaan auttaa tilanteissa, joissa on tullut erimielisyyttä asiakkaan kanssa. (Accountor Go 2020.) Vapaaehtoisista vakuutuksista VirtuAalto- yritykselle voi harkita hankittavan vastuuvakuutus sekä oikeusturvavakuutus.

7 POHDINTA JA YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoituksena oli pohtia yrittäjyyttä ja uuden yrityksen perustamista sekä luoda yritykselle selkeä ja helposti ymmärrettävä liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyössä pyrittiin käsittelemään mahdollisimman kattavasti liiketoimintaan liittyviä teoreettisia tekijöitä sekä kriittisesti analysoimaan liikeidean kannattavuutta. Tämä opinnäytetyö ja siinä esitelty liiketoimintasuunnitelma voisi toimia uuden yrityksen perustamisessa vahvana apuvälineenä.

Yrittäjyys käsitteenä ei ole tuntematon, vaan kirjoittajan omassa perheessä on monessa eri sukupolvessa yrittäjiä. Tämä kautta on muodostunut erittäinkin realistinen käsitys yrittäjyydestä. Tässä opinnäytetyössä kirjoittaja halusi tutustua vielä enemmän liiketoimintasuunnitelmaan tekoon liittyviin tekijöihin. Opinnäytetyöstä on tarkoituksella jätetty pois esimerkiksi yrityksen perustamiseen vaadittavien lomakkeiden esittely. Lomakkeita ei esitelty, koska ne eivät tuo liiketoimintasuunnitelmaan lisäarvoa vaan ehkä jopa tekisivät työstä liian sekavan.

Opinnäytetyössä ensin esiteltiin yrittäjyyden eri muotoja. Näistä esitellyistä muodoista tällä hetkellä VirtuAalto yritykselle sopisivat ehkä parhaiten osuuskunta tai osakeyhtiö. Osuuskunta sopisi yritystoiminnalle, koska osuuskunnan kautta olisi helppoa ja kohtuullisen turvallista kokeilla yritysideoita toimivuutta. Osuuskunnan kautta tehdessä yrittäjä olisi palkansaajaan verrattavissa olevassa asemassa ja voisi kenties saada esimerkiksi työttömyystukea, jos yritystoiminta ei työllistäisikään koko-aikaisesti. Osakeyhtiö taas voisi tulla kyseeseen, koska siinä osakkaat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen omaisuudesta ja tätä kautta osakeyhtiö on ehkä parempi yritysmuoto. Osakeyhtiössä on myös hyvänä puolena se, että osakeyhtiö voi maksaa palkkaa, joten yrittäjä voi olla samaan aikaan sekä yrittäjä että palkansaaja.

Tulevan liiketoiminnan esittely sekä liikeidean pohtiminen, olivat tärkeitä pohdittavia seikkoja. Opinnäytetyössä haluttiin panostaa juurikin liikeidean kehittämiseen ja liikeidean esittelyyn. Toimiva liikeidea on kuitenkin se, mikä saattaa tehdä yrityksestä kannattavan ja erottaa sen kilpailijoista. Liikeideaa pohdittiin monesta eri kulmasta ja eri menetelmin. Menetelmien tarkoituksena oli löytää uusia näkökulmia ja ajatuksia liikeideaan. Liikeidean kehittäminen onnistui hyvin ja valitut menetelmät sopivat juuri tämän liikeidean kehittelyyn. Business model canvas-työkalu tuntui aluksi hankalalta ja hieman sekavalta, mutta asiaan paneutumisen jälkeen tämä työkalu lopulta auttoi markkinoinnin suunnittelussa ja asiakaskunnan rajaamisessa.

Opinnäytetyö valmistui kohtalaisesti alkuperäisessä aikataulussa. Aikataulu oli alusta asti tehty hyvin tiukaksi, mutta muutostenkin jälkeen alkuperäisestä aikataulusta myöhästettiin vain muutamia viikkoja. Hieman ongelmia aiheutti tämänhetkinen maailman tilanne ja muutti osittain alkuperäistä opinnäytetyö-idea, mutta nyt valmistunut opinnäytetyö on jopa ehkä parempi ja selkeämpi kuin alkuperäinen ajatus.

Opinnäytetyön tekeminen oli todella mielenkiintoista ja antoi uusia ideoita ja näkökulmia yrittäjyyteen. Työn kirjoittaminen myös selvensi sen, että yrittäjyys kiinnostaa ajateltua enemmän. Liikeidea

kehittyi työn kirjoittamisen aikana ja sitäkin kautta vahvistui ja kirkastui ajatus yrittäjyydestä. Yrittäjyys ei missään nimessä tulisi olemaan helppoa, mutta itselleen työn tekeminen houkuttaa enemmän.

Mikään opinnäytetyö ei ole täydellinen ja aina löytyy jotain kehittämistä. Tässä opinnäytetyössä olisi teoria osuutta hieman laajennettu. Teoria osuudessa tulevat esille tärkeimmät seikat liittyen yrittäjyteen ja liiketoimintasuunnitelman tekoon, mutta ehkä talouden hallinnan teoriaa olisi vielä voinut hieman korjailla ja lisätä lähteitä. Valitettavasti aika loppui tässä kohtaa hieman kesken. Myös markkinoinnin kehittämiseen olisi voitu panostaa enemmän esimerkiksi tekemällä pienimuotoisen markkinointitutkimuksen. Markkinointitutkimus oli useasti esillä opinnäytetyön teon aikana, mutta vallitsevan koronatilanteen takia markkinointitutkimus jäi tekemättä. Koettiin, että nyt ei ole oikea aika tehdä tutkimusta, koska monien yritysten tilanne on heikko ja heidän on vaikea miettiä juuri nyt oman toimintansa kehittämistä.

Huolimatta siitä, että tällä hetkellä elämme todella erikoista aikaa, virtuaalishiiteeri yrityksen perustaminen koetaan järkeväksi. Virtuaalisuus tulee lisääntymään yhä enemmän ja täten myös kaikkein pienimmiltä toimijoilta tullaan vaatimaan uudenlaisia palveluita ja venymistä. Tähän tarkoitukseen ja markkinarakoon tulee VirtuAalto- virtuaalishiiteeripalvelut iskemään.

LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT

- ACCOUNTOR GO 2020. Yrittäjän vakuutukset. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://go.accountor.fi/yrittajan-vakuutukset/>
- AMMATTINETTI 2020. Sihteeri/Assistentti. [Viitattu 2020-03-25] Saatavissa: http://www.ammattinetti.fi/ammattit/detail/321_ammatti
- AVITAS ASSISTENTTI JA DIGITOIMISTO S.A. Palvelut. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: https://www.avitas.fi/assistenttipalvelu/?gclid=CjwKCAjw8J32BRBCEiwApQEKgWsVvW9pDqPo0Ijf-hCr4VWbY05erOr3ISC4wNnOiXIUW-kb9kchExoCyH4QAvD_BwE
- BLAND, David, OSTERWALDER, Alex. Testing business ideas 2020. Hoboken, New Jersey: John Wiley and Sons Inc.
- HÄRMÄLÄ, Valtteri, LAMMINKOSKI, Helka, SALMINEN, Vesa, HALME, Kimmo ja AUTIO, Erkko. Yrittäjyyden uudet suunnat – selvitys hallituksen toimenpiteistä yrittäjyyden vahvistamiseksi 2017. [Viitattu 2020-05-30] Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/160354/75_Yrittajyysspaketti_Raportti_2017-11-16_.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- ESA, Mia. Miten idea muuttuu hyväksi liikeideaksi? 7 vinkkiä 2019. [Viitattu 2020-04-26] Saatavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/minustako-yrittaja/vinkit-ideasta-hyvaksi-liikeideaksi/>
- JORMAKKA, Raija, KOIVUSALO, Kaija, LAPPALAINEN, Jaana, NISKANEN, Mervi. Laskentatoimi 5. painos 2016. Helsinki: Edita
- JÄRVINEN, Mikko ja KARI, Matti. Yritä, erehdy, onnistu. Helppo opas yrittäjyyteen 2017. Helsinki: Otava
- KARJALAINEN, Lasse 2013. Yrittäjän talousopas. Helsinki: Gaudeamus
- KARTTUNEN, Timo, LAASANEN, Hanna, SIPPEL, Liisa, UITTO, Tero ja VALTONEN, Marjo. Juridiikan perusteet 5. – 6. painos, 2017. Helsinki: Sanoma Pro Oy
- LADEC S.A. Sijoiu Lahden seudulle. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://www.ladec.fi/sijoiu-lahden-seudulle>
- LAHDEN ALUEEN OSUUSKUNTA STARTTI S.A. Jäsenyyttä harkitsevalle. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://www.lahdenstartti.com/jasenytyta-harkitsevalle/>
- MCKEEVER, Mike P. How to write a business plan 13. painos 2017 Berkley, CA.: NOLO.
- ONNISTU YRITTÄJÄNÄ 2020. Business model canvas ohjeet. [Viitattu 2020-04-10] Saatavissa: <https://www.onnistuyrittajana.fi/artikkeli/business-model-canvas-ohjeet>
- OSAAVA YRITTÄJÄ 2020a. Liikeidea. [Viitattu 2020-05-05] Saatavissa: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yritysjatuksesta-liikeidea>
- OSAAVA YRITTÄJÄ 2020b. Tuotot ja kustannukset. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/tuotot-ja-kustannukset>
- PINSON, Linda. Anatomy of a business plan. The step by step guide to building a business and securing your company´s future 7. painos 2008. Tustin CA.: Out of your mind... And into the marketplace TM, 1-76.
- PÄIJÄT-HÄMEEN LIITTO S.A. Päijät-Hämeen maakunta. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://paijat-hame.fi/paijat-hameen-maakunta/>
- REHN, Alf 2010. Vaaralliset ideat: kun vaarallinen ajattelu on tärkein voimavarasi. Hämeenlinna: Talentum Media Oy, 6 - 131.
- SOLATIE, Jim ja MÄKELÄINEN, Mika 2009. Ideasta innovaatioksi - Luovuus hyötykäyttöön. Helsinki: Talentum

SUOMEN HAKUKONEMESTARIT S.A. Digitaalisen markkinoinnin ja perinteisen markkinoinnin erot. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://www.hakukonemestarit.fi/blogi/digitaalinen-markkinointi-vs-perinteinen-markkinointi/>

SUOMEN PERUSTUSLAKI. 1999/731. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990731>

SUOMEN RISKIENHALLINTAYHDISTYS S.A. Nelikenttäanalyysi- Swot. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>

TILASTOKESKUS S.A. Käsitteet. Yrittäjä. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://www.tilastokeskus.fi/meta/kas/yritlkm.html>

TE-PALVELUT 2020. Starttiraha. [Viitattu 2020-05-13] Saatavissa: https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

UKKO 2020. Kevytyrittäjyys. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: <https://www.ukko.fi/kevytyrittajyys/>

UUSI-RAUVA, Erkki 2005. Miten edistää innovatiivisuuden ja luovuuden kehittämistä niin, että maamme organisaatiot menestyvät jatkossakin? Julkaisussa: JUUTI, Pauli (toim.) Osaa ja innovoi – Osaja innovoi. Keuruu: Otava Kirjapaino Oy, 27 - 41.

UUSYRITYSKESKUS S.A. Mitä yrittäminen on?. [Viitattu 2020-05-30] Saatavissa: <https://www.uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/mita-yrittaminen-on/>

VEROHALLINTO 2019. Kevytyrittäjä. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/tulot/ansiotulot/tyosuhteessa_vai_yrittaj/kevytyritt%C3%A4j%C3%A4/

VIRTUAALIASSARI S.A. Palvelut. [Viitattu 2020-05-22] Saatavissa: <https://www.virtuaaliassari.fi/palvelut/>

YRITTÄJÄT 2019a. Osakeyhtiö. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut/osakeyhtio-317935#>

YRITTÄJÄT 2019b. Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja. [Viitattu 2020-05-06] Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut/toiminimi-eli-yksityinen>

YRITYKSEN PERUSTAMINEN 2020a. Kevytyrittäjyys. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/kevytyrittajyys/>

YRITYKSEN PERUSTAMINEN 2020b. Yrityksen arvot, missio ja visio. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/>

YRITÄ 2020a. Osakeyhtiö. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtio>

YRITÄ 2020b. Yritysmuodot. [Viitattu 2020-05-12] Saatavissa: <https://xn--yrit-ooa.fi/yritysmuodot>