



Liikeidean kannattavuuden selvittäminen

Matias Katila

2020 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Liikeidean kannattavuuden selvittäminen

Matias Katila
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Joulukuu 2020

Matias Katila

Liikeidean kannattavuuden selvittäminen

Vuosi 2020 Sivumäärä 34

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, onko liikeideani kannattava. Opinnäytetyön toimeksiantaja on opinnäytetyön kirjoittanut Matias Katila. Liikeideassa yritys korjaa ja jälleenmyy vakuutusyhtiöiden lunastamat tuotteet. Erityisesti puhelimet, polkupyörät ja muut pienlaitteet toimivat kartoituksen kohteena. Yritysmuotona liikeideassa on kevytyrittäjä, josta kirjoitan opinnäytetyön teoriaosuudessa. Liikeidean ehdottomana etuna voidaan nähdä sen vähäiset riskit. Vastaavia toimijoita alalta ei vielä löydy, joten liikeidea toisi uuden toimintamallin vakuutussektorille.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään liikeideaa, kevytyrittäjyyttä ja tutkimuksen laatimista. Perusteellisesti tehty taustakartoitus luo pohjaa liikeidean kannattavuuden selvittämiseksi ja vähentää riskien määrää. Kevytyrittäjä valikoitui yritysmuodoksi, koska se on erinomainen keino kokeilla yrittäjyyttä ja se sopii hyvin yhteen päivätyön kanssa.

Opinnäytetyössä tehtiin kaksi eri haastattelua, toinen vakuutusyhtiöille ja toinen kuluttajille. Molemmat haastattelut toteutettiin marraskuussa 2020. Vakuutusyhtiöiden haastattelut toteutettiin puheluhaastattelulla. Vakuutusyhtiöiden haastattelun tavoite oli tavoittaa viisi vastaajaa, joista vähintään yksi on kiinnostunut liikeideasta. Haastattelulla tavoitettiin neljä vakuutusyhtiön edustajaa, joista kolme vastasi haastatteluun. Yksi vastaajista oli kiinnostunut liikeideaan mukaan lähtemisestä, kunhan liikeidean kannattavuudesta saadaan enemmän tietoa. Suurin osa vakuutusyhtiölle saapuvista korvaushakemuksista liittyy puhelimiin, näin ollen voidaan sanoa, että suurin mahdollisuus liikeideassa on puhelimiin korjauksessa ja jälleenmyynnissä.

Kuluttajahaastattelut toteutettiin kasvotusten ja tavoite oli viisi vastaajaa. Haastattelulla tavoite saavutettiin ja vastausten perusteella tuotteiden jälleenmyynti on kannattavaa hintojen ja kuluttajien kiinnostuneisuuden perusteella.

Haastattelututkimusten tulosten mukaan liikeideasta löytyy potentiaalia, kunhan tarvittavat jatkotoimenpiteet tehdään. Liikeidean kannalta tärkeää on pohtia, kuinka vakuutusyhtiöt saadaan pysymään korjauksia ja jälleenmyyntiä harjoittavan yrityksen kanssa yhteistyössä.

Tuloksina opinnäytetyöstä valmistui perustettavan yrityksen business model canvas ja alustava liiketoimintasuunnitelma. Tuloksien perusteella voidaan todeta, että liikeidealle on kysyntää, kunhan liikeideaa kehitetään.

Matias Katila

Determining the profitability of a business idea

Year 2020

Pages

34

The aim of this thesis is to find out if my business idea is profitable. The client of the thesis is Matias Katila who also wrote the thesis. In the business idea the company repairs and resells products redeemed by insurance companies. In particular telephones, bicycles and other small devices are the subject of the survey. The company form in the business idea is light entrepreneurship which is also a part of the theoretical part of this thesis. The absolute advantage of the business is its low risk. There are no similar companies yet in the industry yet, the business idea brings a new operating model to the insurance sector.

The theoretical part of this thesis deals with business idea, light entrepreneurship and research. High-quality research creates the basis for determining the profitability of a business idea and reduces the number of risks. Light entrepreneurship was chosen as a form of enterprise because it is an excellent way to try entrepreneurship and it goes well with daytime work.

Two different interviews were conducted in this thesis, one for insurance companies and one for consumers. Both of these interviews were conducted in November 2020. The goal of the insurance company interview was to reach five respondents and at least one of whom is interested about the business idea and it was conducted by a telephone interview. The interview reached four representatives of the insurance company and three of those persons responded to the interview. One of the respondents was interested getting involved with the business idea as long as more information will be shared about the profitability of the business idea. The majority of claims received by the insurance company are related to telephones, so it can be said that the greatest opportunity in this business idea is in the repair and resale of telephones.

Consumer interviews were conducted face-to-face and the target was five respondents. The interview achieved the goal and based on the responses, the resale of the products is profitable based on prices and consumer interest.

According to the results of the interview study there is potential in the business idea as long as the necessary follow-up actions are taken. It is important for the business idea to consider how to get insurance companies to stay cooperating with the repair and resale company.

The end result of the thesis will be a business model canvas and a business plan for a company that is about to be established in the future. Based on the results it can be stated that there is a demand for the business idea as long as the business idea is developed a bit further.

Keywords: Light entrepreneur, Business plan, Business idea

Sisällys

1	Johdanto.....	6
2	Liikeidea	6
3	Kevytyrittäjäyys.....	7
4	Tutkimus.....	8
4.1	Tutkimusongelma	9
4.2	Tutkimusmenetelmät ja aineiston keräystapa	9
4.3	Vakuutusyhtiötutkimuksen aineistonkeruu	10
4.4	Kuluttajatutkimuksen aineistonkeruu	11
4.5	Aineiston analysointi.....	12
4.6	Tutkimuksen luotettavuus	12
4.6.1	Validiteetti	13
4.6.2	Reliabiliteetti	13
4.7	Vakuutusyhtiö tutkimusten tulokset.....	14
4.8	Kuluttajatutkimuksen tulokset.....	15
5	Opinnäytetyön tulokset.....	17
5.1	Business model canvas.....	17
5.2	Alustava liiketoimintasuunnitelma.....	19
6	Kehitysideat	26
7	Pohdinta ja arviointi	27
	Lähteet.....	29
	Kuviot	31
	Liitteet	32

1 Johdanto

Olen ollut kiinnostunut perustamaan oman yritykseni jo muutaman vuoden ajan. Liikeideani olen pyöritellyt mielessäni useamman vuoden ajan ja koen, että kyseessä on hyvin riskitön liikeidea. Mahdollisia liiketoimia on tarkoitus pyörittää alkuun muiden töideni ohella kevytyrittäjänä. Liikeidean toteuttamismahdollisuutta aion kartoittaa kvalitatiivisella tutkimuksella pääsidosryhmille eli vakuutusyhtiöille, taustakartoitus suoritetaan teemahaastatteluna. Lisäksi suoritan kvalitatiivisen teemahaastattelun kuluttajille, jonka avulla selvitän, onko korjatuille tuotteille ostajia. Opinnäytetyöstä saatavia tuloksia ovat business model canvas ja alustava liiketoimintasuunnitelma, joiden pohjalta pystyn hahmottamaan liikeideani kannattavuutta ja mahdollista markkinarakoa. Kannattavuuteen vaikuttaa monta eri asiaa ja tulen selvittämään kuinka kannattava liikeideani on.

Työssäni keskeisiä käsitteitä ovat kevytyrittäjyys ja teemahaastattelu:

- Kevytyrittäjä on yrittämismuoto, joka ei vaadi toiminimeä tai Y-tunnusta. Kevytyrittäjä määrittää itse työskentelyajat, tavan ja hinnat. Laskutuksen hoitaa laskutuspalvelu kuten esimerkiksi OP kevytyrittäjyys. (Osuuspankki 2020.)
- Teemahaastattelulla tarkoitetaan haastattelua, jonka aikajanaa ei ole määritelty tarkasti. Haastattelijalla on valmiina pääkysymyksiä, joiden pohjalta on tarkoitus saada aikaan keskustelunomainen haastattelu. (Routio 2007.)

Tutkimusten keskeisiä kysymyksiä ovat:

- Kuinka hyvin vakuutusyhtiön nykyinen toimintamalli toimii?
- Onko vakuutusyhtiö halukas toimimaan tuottavammin?
- Kuinka suuren osuuden vakuutusyhtiö vaatisi itselleen myyntituloista?
- Onko korjatuille tuotteille ostajia?
- Kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan korjatuista puhelimista?

2 Liikeidea

Usein yritystoiminta aloitetaan käyttämällä jo käytössä olevaa liikeideaa, kuitenkin toimimalla kannattavammin kuin muut kilpailijat. Yritys voidaan myös perustaa uuden liikeidean, tuotteen tai palvelun pohjalta. Usein liikeidea lähtee liikkeelle omista harrastuksista, kokemuksista, kiinnostuksen kohteista tai ammattitaidosta. Franchising-

yrittäjyys on suosittu yritysmuoto, jossa yrittäjä perustaa yrityksensä ketjun alle jo valmiiksi toimivaksi todetun liikeidean alle. On myös mahdollista ostaa valmis yritys, liiketoiminta tai osa sitä. Yritysideaa miettiessä on tärkeää miettiä, kuinka yritys erottuu muista kilpailijoistaan, tällaisia tekijöitä ovat esimerkiksi hinta, palvelun laatu, markkinointi tai sijainti. Yritysideaa kehitettäessä tärkeintä on pohtia erilaisia keinoja, kuinka erottautua muista saman alan yrittäjistä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020.)

Liikeideani keksin sattumalta ollessani osallisena liikennetapaturmassa polkupyörälläni. Sain täyden korvauksen kolarin aiheuttaneen henkilön vakuutusyhtiöltä polkupyörästäni, puhelimestani ja vaatteista, lisäksi sain pitää itselläni kolarissa vaurioituneen omaisuuden. Vaurioituneen omaisuuteni olisi voinut korjata vaurioituneet osat vaihtamalla, polkupyörästäni korjasin itse, jonka jälkeen pyörä oli taas käyttökuntoinen. Myös puhelimeni oli käyttökuntoinen, kolari oli aiheuttanut muutaman naarmun puhelimeen, mutta naarmut eivät estäneet puhelimen käyttöä. Liikeideani on korjata ja jälleenmyydä vaurioituneita tavaroita vakuutusyhtiöiden kanssa yhteistyössä. Suomalaiset rikkoivat vuodessa noin 595 000 puhelinta (Kyrö, 2018), joten töitä alalla tulisi riittää. Vakuutusyhtiöt toimivatkin jo yhteistyössä polkupyöräkauppiaiden ja puhelimen korjauspalveluita tarjoavien yritysten kanssa, mutta näiden yritysten veloittamat summat ovat hyvin korkeita.

Liikeideassani asiakkaalta lunastettava korjattavissa oleva tuote lähetettäisiin minulle, korjaisin tuotteen ja myisin sen eteenpäin oman yrityksen verkkosivuilla. Liiketoimintamalli ei vaatisi minulta suurta määrää pääomaa vaan alkuun pääsisi hyvin pienellä pääomalla. Toimintaa pystyy tehostamaan pyytämällä vakuutusyhtiöltä tai asiakkaalta kuvauksen vauriosta ja kuvia, tällä menetelmällä pystyttäisiin välttämään osa korjauskunnottomien tuotteiden lunastamisesta.

Liikeideani vaatii osaamista myös yrittäjältä. Yrittäjän tulee osata korjata erilaisia tavaroita ja olla kiinnostunut uuden oppimisesta. Koen, että itseltäni löytyy tarvittava osaaminen esimerkiksi puhelimiin korjaamiseen aikaisemmin suorittamieni korjausten ansiosta, tämän lisäksi internetistä löytyy nykyään myös hyvin paljon tietoa korjauksista ja huolloista. Polkupyörien korjaus onnistuu monien vuosien harrastamisen ansiosta, lisäksi olen myös hyvin käytännönläheinen ihminen ja ”työkalut pysyvät kädessä”.

3 Kevytyrittäjyys

Yrityksen perustamisen aivan alkuvaiheessa tulee pohtia mitä yrittäjyydellä on minulle annettavaa, onko minusta yrittäjäksi, lisäksi tulisi asettaa tavoitteita, joiden mukaan edetä ja miettiä liikeidea. Tärkeää on myös mikä yritysmuoto sopii parhaiten, perustanko oman

yrittäjän vai ostanko yrityksen tai osan siitä, franchising-yrittäjyys vai ei. Yrittäjän tulee tiedostaa, että liiketoiminnan aloittaminen tarvitsee aikaa, eikä se välttämättä lähde heti lentoon. (Kishel & Kishel 2005.)

Kevytyrittäjyydellä tarkoitetaan yrittämistä työllistämällä itsensä tavalla, joka ei vaadi toiminimeä tai Y-tunnusta. Kevytyrittäjä määrittelee itse hinnat, työskentelyajan sekä tavan. Laskutuksen, lupa-asiat sekä viranomaisasiat hoitaa erillinen palveluntarjoaja, kuten esimerkiksi OP-kevytyrittäjyys. (Osuuspankki 2020.)

Yritystä perustaessa tulee tiedostaa sen mukana tulevat riskit ja vastuu. Riskejä on strategisia, taloudellisia, operatiivisia ja vahingollisia. Riskejä liittyy muun muassa henkilökuntaan, ostomarkkinoihin, myyntimarkkinoihin, rahoitusmarkkinoihin ja julkiseen valtaan. Riskejä pystytään estämään osaltaan suunnittelulla ja riskien arvioinnilla. Riskit tulisi tunnistaa, jotta niistä voitaisiin tehdä riskianalyysi. (Kinkki & Isokangas 2003, 128-134.) Tärkeätä on tiedostaa riskien todennäköisyys, vakavuus ja seurausvaikutukset. Riskianalyysi tehdään yksilöllisesti yrityksen tilanteen mukaan. Riskejä pystyy estämään esimerkiksi vakuutuksilla ja henkilökunnan kouluttamisella. (Viitala & Jylhä 2013, 340-345.)

Kevytyrittäjä on oikeutettu työttömyystukeen työttömyyden aikana silloin kun yrittäjyys ei ole pääsääntöistä, yrittäjän tulee pystyä toimimaan kokoaikaisena työntekijänä, jotta häntä ei lasketa pääsääntöiseksi yrittäjäksi. Yrityksen kautta saatavat tulot otetaan huomioon työttömyystukien määrässä. (TE palvelut, 2020.)

Koen, että kevytyrittäjyys on minulle toimivin yritysmuoto. Olen aina yrittäjyyttä miettiessä kokenut byrokratian haastavaksi ja tämä on työntänyt minua pois päin yrittäjyydestä, toki myös muissa yrittämismuodoissa laskutuksen pystyisi ulkoistamaan. Kevytyrittäjyyden ehdottomana positiivisena puolena koen sen yrittäjyyden aloittamisen helppouden ja sen, että yritysmuoto ei luo liikaa paineita aloittavalle yrittäjälle.

4 Tutkimus

Tietoperustani käsittelee tutkimusta, mutta käytän siitä tietoperustan ulkopuolella käsitettä taustakartoitus, joka kuvastaa paremmin tekemiäni haastatteluja. Aion toteuttaa taustakartoituksen hyödyntäen kvalitatiivista tutkimustapaa, lisäksi haastatteluissa hyödynnetään teemahaastattelua. Ensimmäisen taustakartoituksen kohderyhmä on vahinkovakuutusyhtiöt ja tutkimuksen suoritan puhelinhaastatteluna. Toisen taustakartoituksen kohderyhmä on kuluttajat ja haastattelun suoritan kasvotusten. Kysymykset ovat valmiiksi laadittuja, mutta taustakartoitus suoritetaan

teemahaastattelumenetelmällä eli jos esiin nousee tärkeitä asioita kysymyksen ulkopuolelta, ne huomioidaan taustakartoituksessa. Vakuutusyhtiöille tehtävän taustakartoituksen tavoite on tavoittaa viisi vastaajaa, joista vähintään yksi on kiinnostunut liikeideasta. Kuluttajille tehtävän taustakartoituksen tavoite on viisi vastaajaa.

4.1 Tutkimusongelma

Nykyisellä mallilla vakuutusyhtiöt usein antavat asiakkaan pitää rikkoutuneen tuotteen, jos sen arvo ei ylitä ohjeistuksissa olevaa summaa. Tutkimusongelmanani on siis tutkia, kuinka kiinnostuneita vakuutusyhtiöt ovat liikeideastani eli rikkoutuneiden tavaroiden lunastamisesta pois asiakkaalta ja niiden luovuttamisesta minulle korjattavaksi. Esittämälläni mallilla vakuutusyhtiöt löytäisivät jatkossa rikkoutuneille tuotteille korjaajan ja myyjän samasta osoitteesta. Nykyhetkellä korjaamispalveluita tarjoavat yritykset eivät harjoita jälleenmyyntiä ja jälleenmyyjä rikkinaisille tuotteille ei ole polkupyörä-, puhelin- tai pienlaite-sektorilla. Taustakartoituksen avulla saadaan selville ovatko vakuutusyhtiöt tyytyväisiä nykyiseen toimintamalliinsa, kuinka paljon he saavat hakemuksia, perivätkö he rikkoutuneita tavaroita, kiinnostaako heitä esittämäni toimintamalli, haluavatko he edistää vaurioituneen, mutta korjattavissa olevien tavaroiden jälleenmyyntiä ja kuinka suuren provision he syntyvästä kaupasta vaatisivat. Lisäksi kuluttajille suoritettavalla taustakartoituksella saadaan selville, onko korjatuille tuotteille ostajia ja kuinka paljon niistä ollaan valmiita maksamaan.

4.2 Tutkimusmenetelmät ja aineiston keräystapa

Kvalitatiivinen tutkimuksen avulla saadaan laajempaa tietoa kuin kvantitatiivisella tutkimusmenetelmällä, jonka avulla pystytään keräämään suuriakin vastausmääriä. Kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käytetään erityisesti silloin kun tutkija haluaa löytää vastauksen kysymykseen miksi tai miten. Tutkijan on mahdollista tehdä yleistyksiä, mutta saadut tulokset perustuvat vain kyseisestä tutkimuksesta saatuihin tietoihin ja erityisiin olosuhteisiin, jotka ovat olleet tutkimus hetkellä. Tutkimuksessa tulee välttää tulosten yleistystä, koska ne koskevat vain yksittäistä tutkimusta. (Bryman 2016, 17-37.) Kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoitus on havainnoida osallistujia. Tutkijan on pysyttävä puolueettomana tutkimuksessa ja pidettävä neutraali näkökanta tutkimusongelmasta. Tuloksia voidaan soveltaa vain yksittäiseen tutkimukseen, jos toinen tutkimus tehdään samasta tutkimusongelmasta eri aikaan, sen tulokset voivat olla täysin erilaisia. (Silverman 2011, 65-66.) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tulee keskittyä sanoihin tietojen keräämisessä ja analysoinnissa, esiin tulee nostaa toistuvia sanoja. Kvalitatiivisen tutkimuksen yleistä mallia on hyvin vaikea määritellä, koska perusmallit voivat vaihdella tutkimuksesta toiseen. Prosessinäkymä voidaan määritellä niin, että ensin käsitellään kiinnostavia aiheeseen liittyviä

tutkimuskysymyksiä, tämän avulla voidaan valita tutkimuksen kohde ja aiheet. Prosessin kannalta seuraavassa vaiheessa kerätään tarvittavia tietoja tutkimuksella, jotka myös analysoidaan. Tämän jälkeen on käsitteellisen ja teoreettisen osuuden vuoro. Lisäksi tulisi arvioida tutkimuskysymysten osuvuus tutkimukseen ja määrittää mitkä kysymykset ovat sopivia. (Silverman 2011, 65 & 66.)

Kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus käsittelee tutkimusta, jossa selvitetään syy- ja seuraussuhteista, numeerisiin tuloksiin perustuvia ilmiöitä ja vertailuita. (Määrällinen tutkimus 2015.) Kvantitatiivisen tutkimuksen pohjana toimii kysymykset mikä, missä, miksi, paljonko ja kuinka usein. Otokanta eli tutkimukseen vastanneiden määrä on usein kvantitatiivisessa tutkimuksessa suuri. Tutkimuksen voi tehdä itse, valmiin aineiston tai tilaston pohjalta. Tutkimuksen avulla saadaan usein selville vallitseva tilanne, mutta ei syitä. (Heikkilä 2014, 7-8.) Haastattelussa kysymysten perusmuoto on strukturoitu eli vastausvaihtoehdot on annettu valmiiksi ja kysymykset ovat hyvin tarkkoja. Tutkimuksen jälkeen tulokset tiivistetään havaintomatriisiin. (Tilastokeskus 2006.)

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelumenetelmä. Puolistrukturoidussa haastattelussa on usein määritelty valmiiksi kysymyksiä ohjaamaan haastattelua. Haastattelu etenee itsensä painolla ja sille ei ole määritelty selkeää aikajanaa. Haastattelussa käydään tiettyjä ennalta määriteltyjä aihepiirejä. Teemahaastateltava on usein kokenut haastattelussa esiin tulevat tilanteet, joiden pohjalta haastateltava vastaa kysymyksiin, kyseessä on siis haastateltavan subjektiivisista kokemuksista. (Routio 2007.)

Teemahaastattelu voi olla joko kvantitatiivinen tai kvalitatiivinen (Hirsjärvi & Hurme 2000, 47-48). Teemahaastattelusta saatu tieto on sidonnainen sen tutkimusympäristöön ja sen tuloksiin vaikuttaa huomattavasti haastateltavan kokemukset, halu sekä kyky keskustella käsiteltävästä asiasta. (Kylmä & Juvakka 2007, 79-80.)

4.3 Vakuutusyhtiötutkimuksen aineistonkeruu

Keräsin vakuutusyhtiöille tehdyssä taustakartoituksessa aineiston puhelimitse tehdyllä teemahaastattelulla. Tutkimuksessa haasteeksi osoittautui tavoittaa oikea henkilö vastaamaan haastatteluun, lähestyin seitsemää liikeideani kannalta merkittävää vakuutusyhtiötä alkuun asiakaspalveluun soittamalla. Tämä menettelytapa osoittautui haastavaksi ja tavoitin vain yhden henkilön vastaamaan haastatteluuni. Päädyin muuttamaan lähestymistapaani ja hyödynsin omaa verkostoani, jonka avulla sain yhteystiedot kolmeen merkittävään toimijaan vakuutusosalalla, josta minut osattiin ohjata oikealle henkilölle haastattelun kannalta. Näistä kolmesta henkilöstä kaksi oli halukkaita haastatteluun eli kokonaisuudessaan haastatteluun vastasi kolme vakuutusyhtiötä. Esittelin itseni, liikeidean ja sen taustan haastateltaville luodakseni pohjaa haastattelulle ja mahdollistaakseni

haastateltavan ymmärtävän minun näkökantani. Tämän jälkeen varmistin vielä, että haastateltava on oikea henkilö vastaamaan haastatteluun ja kerroin, että tulokset käsitellään anonyyminä. Varmistettuani, että vastaaja on oikea henkilö haastatteluun, aloitin haastattelun, vastaukset kirjasin Word-asiakirjaan, johon olin laatinut valmiiksi itselleni kysymyksiä, joilla ohjasin haastattelua. Kysymykset, jotka määritin itselleni valmiiksi olivat:

1. Kuinka paljon saatte hakemuksia vahingoittuneista puhelimista, polkupyöristä ja muista pienlaitteista?
2. Perittekö asiakkailta vahingoittuneet puhelimet, polkupyörät ja muut pienlaitteet?
3. Koetko, että nykyisen toimintamallin tuottavuudessa olisi kehitettävää?
4. Olisiko vakuutusyhtiö kiinnostunut lunastamaan puhelimet, polkupyörät ja muut laitteet ja lähettämään ne yritykselle, joka hoitaa korjaamisen ja jälleenmyynnin?
5. Kuinka suuren provision tuloista vakuutusyhtiö vaatisi?

Haastattelut sujuivat teemahaastatteluun kuuluen keskustelunomaisesti. Osa haastateltavista esitti tarkentavia kysymyksiä, esiin nousi kysymyksiä minun osaamisestani ja missä aion korjauksia suorittaa. Alkuun korjauksia pystyy suorittamaan kotona ja myöhemmin yritykselle voi vuokrata varastotilan toimintaa varten. Haastattelut olivat avoimia ja koen, että sain haastatteluista hyvin paljon tärkeää tietoa, joka antaa minulle tärkeää tietoa liiketoiminnan kannattavuuden hahmottamisessa. Haastattelusta haastavan teki sen hyvin pieni perusjoukko, liikeideani kannalta merkittävällä liiketoiminta-alueella on kokonaisuudessaan vain noin 18 toimijaa, lisäksi minun tuli saavuttaa oikea henkilö vastaamaan haastatteluuni.

4.4 Kuluttajatutkimuksen aineistonkeruu

Kuluttajille tehdyssä taustakartoituksessa keräsin aineiston kasvotusten tehdyllä teemahaastattelulla. Taustakartoitus eteni samaan malliin kuin vakuutusyhtiöille suorittamani taustakartoitus, esittelin itseni ja liikeideani, ilmoitin haastateltavalle, että vastaukset ovat anonyymejä ja aloitin haastattelun. Olin laatinut itselleni valmiiksi kolme kysymystä, jotka olivat:

1. Olisitko valmis ostamaan korjatun tuotteen yritykseltä?
2. Minkä merkinen ja mallinen puhelin sinulla on tällä hetkellä?
3. Paljon olisit valmis maksamaan vastaavasta korjatusta tuotteesta, jossa on vuoden takuu?
4. Ostaisitko tuotteen mieluummin yritykseltä kuin yksityiseltä henkilöltä?

Haastattelut sujuivat hyvin ja vastaukset olivat hyvin samankaltaisia ja vastausten toistuvuus oli helppo nähdä jo haastattelu hetkellä. Haastattelun kohderyhmä oli helppo tavoittaa, koska

siihen kuuluu kaikki, joilla on älypuhelin. Haastattelujen avulla liikeidea nähdään selkeämmin, että liikeidea on kannattava.

4.5 Aineiston analysointi

Kerätyn aineiston tulkinta, analysointi sekä johtopäätösten tekeminen ovat oleellinen osa tutkimusta. Analysoinnilla on myös hyvin suuri vaikutus tutkimuksen luotettavuuteen. Analysoinnilla tutkijalle selviää, millaisia vastauksia hän on saanut tutkimusongelmiin. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 221.) Tutkimuksen aineisto tulisi käsitellä ja analysoida mahdollisimman pian aineiston keruun jälkeen. Analysointi alkaa aineiston kuvaamisella, tämän jälkeen tulee luokittelu, yhdistäminen ja viimeisimpänä selittäminen. (Hirsjärvi, ym. 2009, 223.)

Saadut tulokset kootaan yhteen ja esitetään tulosten yhteenvedossa. Aineistolähteisessä analyysissä luodaan teoreettiset käsitteet aineiston avulla eli havaittavat tulokset tulevat saadusta aineistosta. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 116.) Suorittamani teemahaastattelun analysoinnissa käytetään usein teemoitteluanalyysiä. Teemoittelu analyysillä tarkoitetaan aineiston pilkkomista ja ryhmittelemistä sen eri aihepiirien perusteella. Keskeistä teemojen määrittämisessä kannalta on: mitä teemasta on sanottu tai mitä asioita siihen todetaan liittyvän. (Kajaanin ammattikorkeakoulu, 2020.)

Teemoittelun tukemiseksi listasin vastaukset Excel-tiedostoon, josta etsin eri teemoja kysymysten ja vastausten perusteella. Keskeisiksi teemoiksi nousivat vakuutusyhtiöiden kiinnostuneisuus liikeideastani, kuinka aion yritystoimintaa harjoittaa ja liikeidean tuottavuus. Löysin keskeiset teemat helposti esiin nousseiden keskustelunaiheiden ja kysymysten avulla, myös hyvin tarkka otosryhmä helpotti tutkimuksen analysointia.

4.6 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksen luotettavuutta tarkastellessa puhutaan usein käsitteistä reliabiliteetti ja validiteetti. Näiden kahden käsitteen avulla pystytään havaitsemaan, kuinka ja miten luotettavasti tutkimuksessa käytetyt mittarit toimivat. Reliabiliteetti ja validiteetti käsitteitä pystytään hyödyntämään usein määrällisessä eli kvantitatiivisessa tutkimuksessa, laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa reliabiliteetin sopivuus vaihtelee. Kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta ei usein voi tarkistella samalla tavalla kuin kvantitatiivisen tutkimuksen luotettavuutta. Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta tarkastellessa nousee erityisesti esiin tutkimuksen suorittaneen henkilön kokemus tutkimuksista. (KvaliMOTV 2005.)

Koen, että haastatteluissani kysymykset ja haastatteluympäristö olivat luotettavia tutkimuksen luotettavuuden kannalta. Kysymykset, joiden avulla keskustelu pidettiin tutkimusongelman ympärillä, tukivat taustakartoitusta, joka oli liikeidean kannattavuuden sekä vakuutusyhtiöiden kiinnostuneisuuden kartoittaminen. Tavoitin haastateltavaksi oikeat henkilöt, jotka olivat kykeneviä vastaamaan esittämiini kysymyksiin, taustakartoitus on siis validiteetti. Haastatteluun vastanneiden määrä eli otoskoko oli kolme. Koen, että otoskoko oli riittävä, mutta olisin toivonut isompaa otoskoko. Valitettavasti kiireisen aikataulun takia tämä ei ollut mahdollista. Taustakartoitus on myös reliabeli, jos kysymykset jakaa kahteen kysymyspatteristoon voidaan havaita, että molemmat osiot ovat tutkivat liikeidean kannattavuutta ja vakuutusyhtiöiden kiinnostuneisuutta liikeideaa kohtaan.

4.6.1 Validiteetti

Validiteetilla tarkoitetaan missä määrin on onnistuttu mittaamaan mitattavaa asiaa, vai onko tutkimus tutkinut väärä asioita tai kohderyhmää (Heikkilä 2014, 177). Validiteettia pystytään hyödyntämään laadullisessa tutkimuksessa usein enemmän kuin reliabiliteettia. Käsitteen päätarkoitus on todeta, onko tutkimus tehty perusteellisesti, onko tutkimus pätevä ja ovatko saadut tulokset sekä tehdyt päätökset oikeita. Validiteettiin vaikuttaa esimerkiksi kysymyksien oikeellisuus, näkeekö tutkija asioiden syy-seuraussuhdetta tai jos tutkija tutkii väärä asioita. (KvaliMOTV.)

4.6.2 Reliabiliteetti

Reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimuksen tulosten toistettavuutta. Tutkimuksen sisäisellä reliabiliteetti voidaan varmistaa tekemällä sama tutkimus useaan kertaan tai kysymällä sama kysymys eri muodossa haastattelussa tai kyselyssä eri kohdissa, jos tulos tai vastaus on sama, mittaus on reliabeli. Tällä tavalla voidaan minimoida sattuman ja kysymyksen väärinymmärryksen riski. (Heikkilä 2014, 178.)

Reliabiliteetissa on kaksi tärkeää osatekijää: stabiliteetti ja konsistenssi. Stabiliteetilla tarkoitetaan mittarin pysyvyyttä ajassa eli vaikuttaako vastaajien mieliala, olosuhteet tai muut satunnaisvirheet vastauksiin. Stabiliteetti voidaan varmistaa tarkastelemalla useampaa peräkkäistä mittausta, jos tulos on sama, tutkimus on stabiliteetti. Useamman peräkkäisen tutkimuksen avulla stabiliteettia tarkastellessa tulee huomioida aikaväli tutkimusten välillä. (KvantiMOTV 2005.)

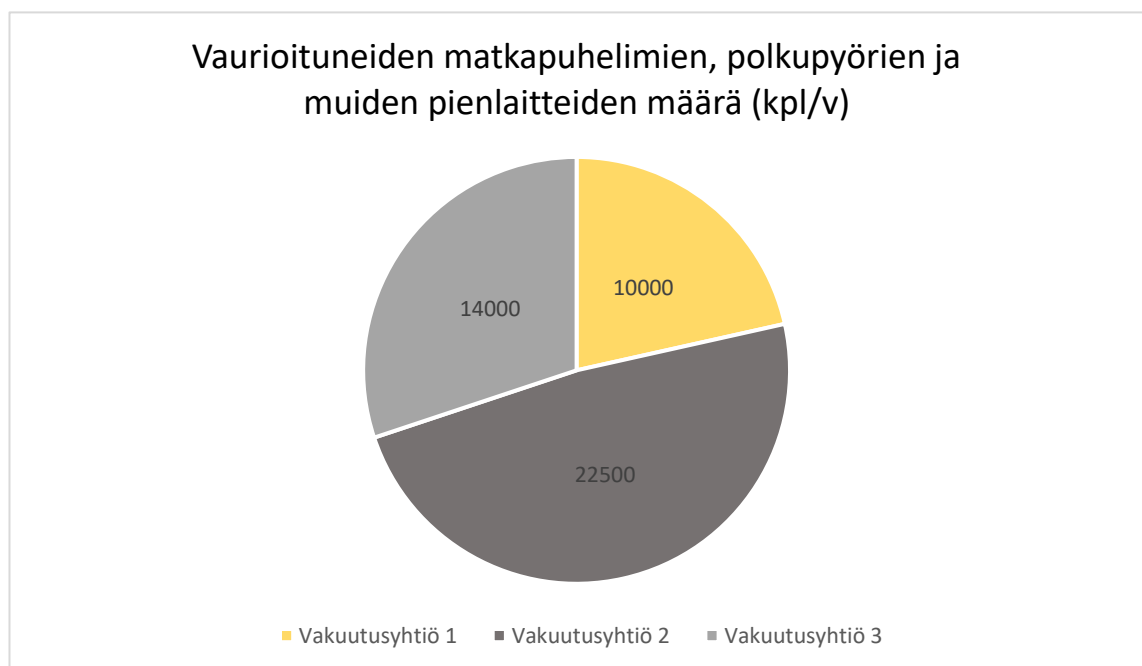
Konsistenssilla eli yhtenäisyydellä tarkoitetaan mittaria, joka mittaa tutkimuksen eri osioiden kykyä tutkia samaa asiaa. Esimerkiksi kyselyssä kysely voidaan jakaa kahteen osioon, tämän

jälkeen tarkastellaan, tutkiiko molemmat osiot samaa tutkimusongelmaa. Tutkimus, joka on stabiili ei välttämättä ole konsistentti tai toisinpäin. (KvantiMOTV 2005.)

4.7 Vakuutusyhtiö tutkimusten tulokset

Taustakartoituksen pohjalta voidaan sanoa, että kiinnostusta liikeideaa kohtaan löytyy, kunhan minulla on esittää liiketoiminnan kannalta tärkeitä lukuja vakuutusyhtiöille, kuinka kannattavaa liiketoimintamallin muuttaminen olisi heille. Liikeidean kannalta oli erittäin tärkeää saada tietoon, että ainakin yksi vakuutusyhtiö on kiinnostunut liikeideastani. Vaikka vakuutusyhtiö pystyisi toimittamaan minulle vain puhelimia korjattavaksi ja myytäväksi olisi liikeidea silti kannattava, koska puhelimia rikkoutuu nykyään hyvin paljon. Toki puhelimien tulisi olla korjauskelpoisia, eikä kauttaaltaan vaurioituneita. Vakuutusyhtiöille on todella tärkeää, että heidän asiakkaan tietoturva säilyy. Tutkimuksen tuloksissa keskityn erityisesti liikeideasta kiinnostuneeseen vakuutusyhtiön näkökulmiin, joista olen erityisesti kiinnostunut liikeideani kannalta.

Alla olevassa kuviossa 1 olen kuvannut vaurioituneiden laitteiden ja tavaroiden määrää. Liikeideastani kiinnostunutta yritystä olen kuvannut keltaisella värillä. Kuviota tarkastellessa tulee huomioida, että kaikkia vaurioituneita tuotteita ei voi korjata. Haastattelussa nousi esiin, että korjattavissa olevien laitteiden määrä on noin 75% koko määrästä. Korjattavien laitteiden arvoa haastateltavat eivät osanneet sanoa.



Kuvio 1: Vaurioituneiden tuotteiden määrä

Kysymyksessä kaksi kysyin haastateltavilta perivätkö vakuutusyhtiöt vaurioituneita tuotteita. Vakuutusyhtiöt perivät hyvin harvoin tuotteet itselleen, suurin osa tuotteista korjataan ja loput annetaan asiakkaan pitää.

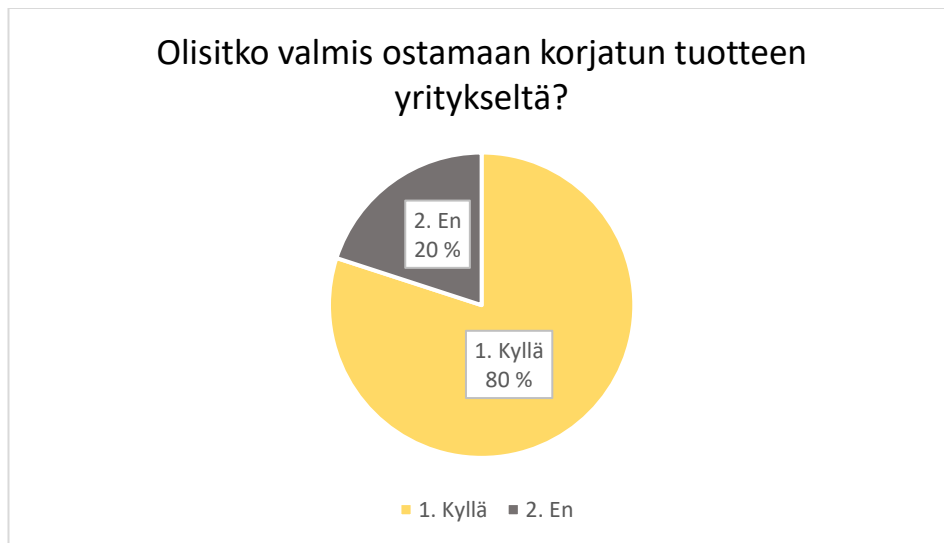
Kolmannessa kysymyksessä kysyin kokevatko vakuutusyhtiöt nykyisessä toimintamallissa kehittämisen tarvetta. Kaikki kolme yritystä koki, että heidän toimintamallissaan on kehittämistä. Tarkentavana kysymyksenä kysyin, että mitä he haluaisivat toiminnassaan kehittää. Liikeideastani kiinnostunut yritys mainitsi, että liikeideani toimii juuri sillä sektorilla, jota he haluaisivat kehittää, mutta heiltä puuttuu toimija.

Neljännessä kysymyksessä kysyttiin olisiko vakuutusyhtiö kiinnostunut lunastamaan puhelimet, polkupyörät ja muut laitteet ja lähettämään ne yritykselle, joka hoitaa korjaamisen ja jälleenmyynnin. Vakuutusyhtiöt olivat kiinnostuneita ideasta, mutta esiin nousi asiakkaiden tietoturvaan liittyvä kysymys. Vakuutusyhtiöille on todella tärkeää, että heidän asiakkaan tietoturva säilyy, jos esimerkiksi puhelimesta hajoaa näyttö voi puhelimen tietojen nollaaminen olla mahdotonta. Valtaosa lunastettavista laitteista olisi puhelimia, muiden tuotteiden määrä on merkityksetön, mutta niiden lunastaminen on myös mahdollista. Esimerkiksi varastetut, mutta löydetyt pyörät jäävät usein noutamatta vakuutusyhtiön toimesta. Osasyynä tähän vaikeus tunnistaa, että varastettu pyörä on varastetuksi ilmoitettu, pyöriä maalataan ja runkonumeroja viilataan pois.

Viides kysymys käsitteli toiminnasta saatavien tulojen jakamista. Vakuutusyhtiöiden edustajat eivät osanneet vastata kyseiseen kysymykseen. Haastattelussa kuitenkin mainittiin, että provision määrä on neuvoteltavissa, jos toimija löytyy. Tällä hetkellä lunastamattomista tuotteista ei saada lainkaan tuloja.

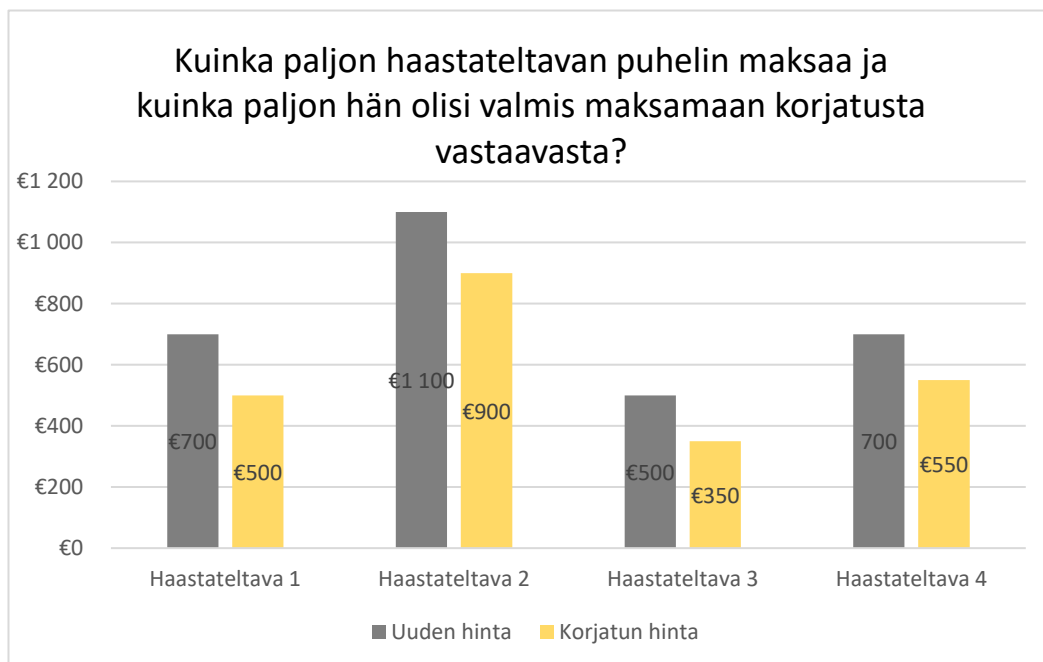
4.8 Kuluttajatutkimuksen tulokset

Ensimmäisessä kysymyksessä kysyttiin, olisitko ostamaan korjatun tuotteen yritykseltä, kysymykseen vastasi viisi haastateltavaa ja heistä neljä olisi valmiita ostamaan korjatun tuotteen, katso kuvio 2. Haastateltava, joka ei ollut kiinnostunut ostamaan korjattuja tuotteita vastasi vain ensimmäiseen kysymykseen.



Kuvio 2: Olisitko valmis ostamaan korjatun tuotteen yritykseltä?

Toisessa kysymyksessä kysyttiin minkä merkinen ja mallinen puhelin haastateltavalla on tällä hetkellä? Tämä kysymys toimi pohjustuksena kolmanteen kysymykseen, joka oli kuinka paljon henkilö olisi valmis maksamaan vastaavasta korjatusta tuotteesta, jossa on vuoden takuu. Kuviossa 3 on esitetty uuden puhelimen hinta ja mitä haastateltava olisi valmis maksamaan korjatusta vastaavasta tuotteesta, kysymyksen vastasi neljä henkilöä.



Kuvio 3: Kuinka paljon haastateltavan puhelin maksaa ja kuinka paljon hän olisi valmis maksamaan korjatusta tuotteesta?

Vastaajien uusien puhelimien keskiarvoksi tuli 750€ ja korjattujen vastaavien arvoksi 575€ eli korjatun tuotteen myyntiarvo tulisi olla noin 22% alle uuden vastaavan myyntihinnan. Vertasin vastaajien puhelinta tori.fi sivustolla oleviin puhelimiin. Esimerkiksi vastaajan yksi puhelin maksaa uutena noin 700€ ja hän ilmoitti, että olisi valmis maksamaan korjatusta 500€, tori.fi sivustolla edullisin vastaavaa ehjä puhelin maksaa 480€, joten hinnat korjattujen tuotteiden hinnat ovat hyvin linjassa käytettyjen tuotteiden kanssa. Ilmoitin hintaeron haastateltavalle pohjustaakseni viimeistä kysymystä.

Haastattelun viimeisessä kysymyksessä kysyttiin, ostaisitko mieluummin tuotteen yritykseltä kuin yksityiseltä henkilöltä? Kaikki neljä kysymykseen vastannut ostaisi tuotteen mieluummin yritykseltä kuin yksityiseltä henkilöltä. Yritykseltä ostettaessa etuna nähtiin kaupankäynnin luotettavuus, tuotteen mukana tuleva mahdollinen takuu ja kilpailukykyiset hinnat.

Lisäksi esiin nousi swappie.com sivusto, joka myy eteenpäin huollettuja iPhone merkkisiä puhelimia, jotka he ostavat kuluttajilta. Swappie tarjoaa kuluttajille mahdollisuuden osamaksuun. Ukko.fi tai OP kevytyrittäjäyys ei tarjoa mahdollisuutta tehdä osamaksua ja osamaksu ei myöskään toimisi minun liikeideassani ainakaan alkuun, koska alkupääoma on hyvin pieni.

Haastattelut vahvistivat aikaisempia ajatuksiani ja toi konkreettisia esimerkkejä hinnoitteluun. Esimerkiksi jos 500€ puhelimesta on näyttö rikki, maksaa uusi näyttö noin 100€. Arvonlisävero on 24% eli noin 97€ ja vakuutusyhtiön provisioon menee kolmasosa eli 133€, näin ollen yritykselle jäisi kaupasta 170€. Aikaa näytön vaihtoon menee noin 15 minuuttia, joten koen liikeidean kannattavana.

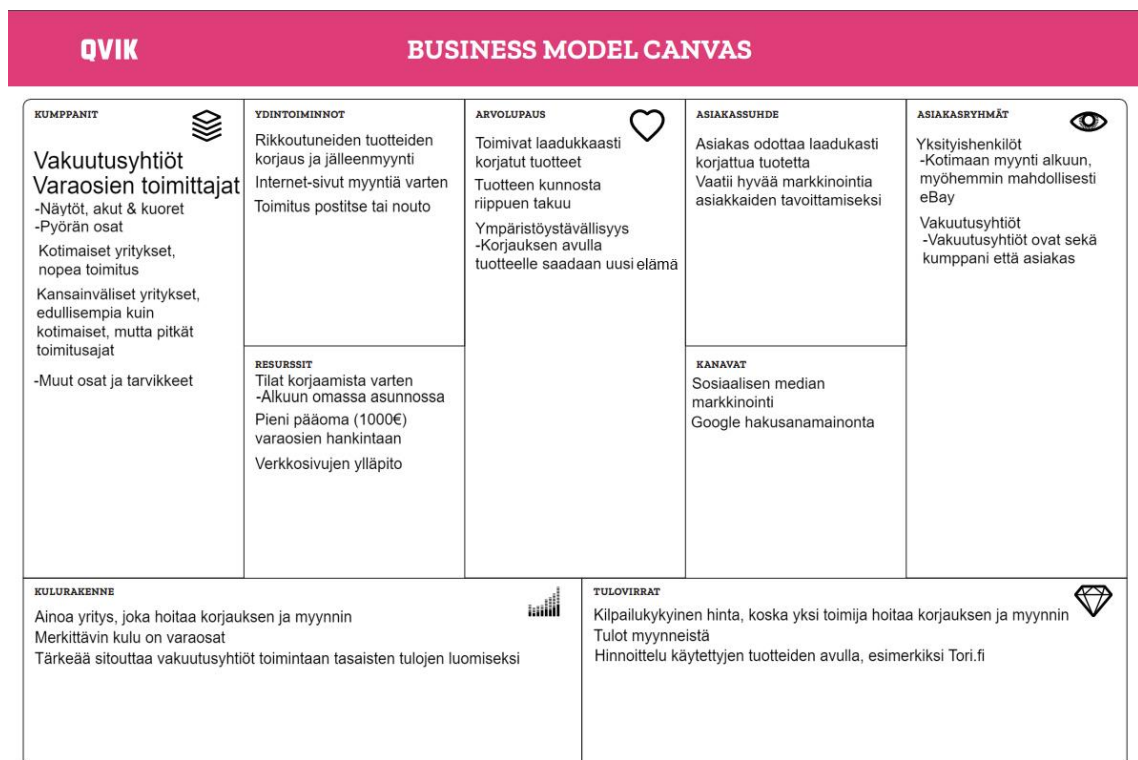
5 Opinnäytetyön tulokset

Tutkimuksen avulla hahmotan paremmin yrityksen mahdollisuudet ja uhat. Taustakartoitus avasi silmiäni liikeideaani kohtaan ja hahmotin mitä kehitettävää siinä on. Tutkimuksen tulosten kannalta pystyin laatimaan itselleni business model canvaksen ja alustavan liiketoimintasuunnitelman, jotka olivat keskeisiä tuloksia tämän opinnäytetyön kannalta. Nämä tulokset ovat esiteltynä alla olevissa kappaleissa.

5.1 Business model canvas

Opinnäytetyön yksi tuloksista oli Business model canvas. Alla olevassa kuviossa 4 kuvaan liikeidean mahdollisuuksia ja uhkia.

Kumppaneina toimivat vakuutusyhtiöt ja varaosien toimittajat, kotimaisten toimittajien kohdalla eduksi voidaan nähdä nopea toimitusaika, kun taas ulkomaalaiset kansainväliset toimittajat ovat usein hieman edullisempia. Nämä toimittajat toimittavat tarvittavat näytöt, akut, kuoret ja muut osat sekä tarvikkeet. Varaosatoimittajat löytyvät helposti Googlen avulla. Seuraavana vuorossa on ydintoiminnot, liikeideana on korjata ja jälleenmyydä rikkoutuneet lunastetut tuotteet. Myynnin mahdollistamiseksi tarvitaan internet-sivut yritykselle. Myydyt tuotteet toimitetaan postitse tai vaihtoehtoisesti ne voi myös noutaa. Resursseiksi tarvitaan tilat korjaamista varten, alkuun tiloina toimii oma-asunto, myöhemmin mahdollisesti vuokrahalli. Varaosiin tarvitaan hieman pääomaa, tarvittavan pääoman suuruus on noin 1000€. Lisäksi yrityksen verkkosivuja tulee ylläpitää, tämän aion hoitaa itse. Yrityksen arvolupaus on toimittaa laadukkaasti toimiva tuote. Riippuen tuotteen vahingosta ja iästä voidaan tuotteelle myös antaa takuu.



Kuvio 4: Business Model Canvas (Liikkanen 2020.)

Yksi liikeidean tärkeimmistä arvolupauksista on ympäristöystävällisyys, korjaamalla rikkoutuneen tuotteen sille annetaan uusi elämä. Asiakassuhteita ylläpitääkseen tulee korjaukset hoitaa ammattimaisesti ja laadukkailla osilla. Yrityksen tulee myös olla esillä asiakkaille, joka vaatii hyvää markkinointia. Kanavina toimivaksi on todettu sosiaalisen median markkinointi ja Googlen hakusanainonta, myös mahdollisesti uutiskirje yrityksen

sivuille. Asiakasryhmänä toimii kotimaiset yksityisasiakkaat, myöhemmin mahdollisesti myös kansainvälinen myynti eBay verkkosivuja hyödyntäen. Asiakkaina ovat myös vakuutusyhtiöt, he saavat yritykseltä tuotteiden korjauksen ja jälleenmyynnin.

Yrityksen kannattavuuden kannalta tärkeitä osa-alueita ovat kulurakenne ja tulovirrat. Yritykseni on ainut toimija korjaus- ja myyntisektorilla, joka mahdollistaa hinnoittelun myynnissä olevien käytettyjen tuotteiden hintojen avulla, esimerkiksi tori.fi palvelun avulla. Ihmiset ostavat usein tuotteen mieluummin yritykseltä, kuin yksityiseltä henkilöltä, koska usein yritykseltä ostettaessa tuotteeseen kuuluu takuu, joka on ehdottomasti etu liikeideassani. On tärkeää sitouttaa vakuutusyhtiöt toimintaan, jotta korjattavien tuotteiden tulovirta on tasaista. Tulee myös huomioida, että korjattavien tuotteiden arvo on tarpeeksi suuri, jotta niitä kannattaa korjata. Esimerkiksi alle 300€ puhelimen korjauksessa näytön vaihto sekä varaosat maksavat yli puolet tuotteen hinnasta ja täten myyntikate jää alhaiseksi.

5.2 Alustava liiketoimintasuunnitelma

Alustava liiketoimintasuunnitelmalla on dokumentti, joka kuvaa perustettavan yrityksen kaavailtua liiketoimintaa. Alustavan liiketoimintasuunnitelmaan on tarkoitus kiteyttää koko yrityksen liiketoiminnan kannalta tärkeät osa-alueet ja selvittää liiketoiminnan kannattavuutta, sekä menestymismahdollisuuksia. (Entrepreneur 2013.)

Alla olevassa kuviossa 5 käydään läpi omaa osaamista ja ominaisuuksia. Aiempaa työkokemusta minulta löytyy hankinnasta eli ostotoiminnasta. Yrittäjyyden kannalta tärkeänä osa-alueena kohdallani voidaan nähdä kiinnostukseni korjausten opiskeluun, tietoa korjauksiin löydän esimerkiksi internetistä, josta tietoa on helppo etsiä.

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista tai jokapäiväisen toiminnan piiristä. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Muista olla rehellinen itsellesi.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Liiketalouden koulutusohjelma. Työkokemusta hankinnasta.

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Olen hyvin käytännönläheinen ja nopea oppimaan. Olen aina pitänyt tavaroiden korjaamisesta.

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Tietotaito korjauksiin liittyen, paineensietokyky ja rauhallisuus.

Mitkä ovat heikot puolesi?

Nopea kyllästyminen.

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa?

Uskon, että minulla on jo tarvittavat ominaisuudet, mutta korjauksista voi aina tietää enemmän. Tietoa saa lisää internetistä.

Kuvio 5: Osaaminen (Uusyrittäjäkeskus 2020.)

Kuviossa 6 on kuvattu tuote ja palvelu. Kyseisessä kuviossa käydään läpi mitä uutuusarvoa liikeidea tuo. Kuvio nostaa esiin myös minkälaista liiketoimintaa pääkilpailijat harjoittavat ja mikä niiden ero on verrattuna liikeideaani.

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamaltasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?
Vakuutusyhtiöiden lunastamien tuotteiden korjaus ja jälleenmyynti.

Mitä ainutlaatuisia ja erinomaista siinä on?
Vastaavaa toimintaa ei vielä löydy.

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?
Vakuutusyhtiöt täytyy saada sitoutuettua mukaan toimintaan, muuten toiminta voi loppua.

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?
Edulliset hinnat, mahdollisesti myös takuu käytetylle tuotteelle.

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?
Kyllä, korjauksissa käytetään laadukkaita osia ja korjaus suoritetaan ammattimaisesti.

Kuvio 6: Tuote / Palvelu (Uusyrityskeskus 2020.)

Kuviossa 7 käydään läpi asiakkaat ja markkinat. Yrityksen pääkohderyhmä on kotimaiset yksityishenkilöt, liiketoimintaa voidaan laajentaa ulkomaille myöhemmin eBay palvelun avulla. Liikeidealla ei ole kilpailijoita, koska vastaavaa liiketoimintaa ei vielä harjoita kukaan. On olemassa yrityksiä, jotka korjaavat tuotteita, mutta heiltä puuttuu jälleenmyynti.

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

<p>Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi? Kotimaiset yksityishenkilöt.</p>	<p>Kuinka paljon asiakkaita on? Potentiaalisia asiakkaita kymmeniä tuhansia.</p>
<p>Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset? Tuotteen hinta tulee olla edullinen.</p>	<p>Missä asiakkaat sijaitsevat? Suomessa.</p>
<p>Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset? Tuotteen hinta tulee olla edullinen.</p>	<p>Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?</p>

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapaansa. Yrittäjän tulisi pysyä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukyisemmäksi.

<p>Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3-5 tärkeintä Ainoa toimija alalla.</p>	<p>Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut? He korjaavat tuotteet, mutta eivät hoida jälleenmyyntiä.</p>
<p>Mitkä ovat heidän vahvat puolensa? Tunnettuus.</p>	<p>Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi? Eivät eroa.</p>
<p>Mitkä ovat heidän heikot puolensa? Jälleenmyynnin puuttuminen.</p>	<p>Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myynninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet? Sosiaalinen markkinointi, TV-mainonta.</p>

Kuvio 7: Asiakkaat, markkina ja kilpailijat (Uusyrittäjäkeskus 2020.)

Kuviossa 8 on kuvattu yrityksen perustietoja, kirjanpitoa ja talouden suunnittelua. Liikeideassani toimin työntekijänä minä itse ja tarvittavat tuotantovälineet löytyvät jo. Markkinointivälineinä käytetään Googlen-palveluita, yrityksen omia verkkosivuja ja sosiaalista mediaa. Kirjanpidosta vastaa Ukko.fi palvelu ja tarvittavan alkupääoman sijoitan itse yritykseen.

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myynninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien resurssiesi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

Yrityksen toimitilat ja sijainti? Oma-asuntoni Hyvinkäällä.
Mitä tuotantovälineitä tarvitset? Tarvittavat työkalut löytyy jo.
Tarvitsetko työvoimaa? En.
Mitä mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää? Sosiaalista mediaa, Googlen hakusanamainontaa ja yrityksen internet-sivuja.
Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit? Irtaimiston, mutta ei yhteistyön päättymisestä aiheutuvia riskejä.

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi. Samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asiantuntijoita. Erityisesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiössä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon? Ukko.fi
Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista? Määritän tavoitteen korjausmäärille ja myynneille. Seuraan viikoittain toteutumista Excelin avulla.
Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun? En.
Miten aiot järjestää rahoituksen? Sijoitan itse tarvittavan alkupääoman.

Kuvio 8: Yritys, kirjanpito ja talouden suunnittelu (Uusyrityskeskus 2020.)

Alla olevassa kuviossa 9 käsitellään liikeidean rahan tarvetta. Alkuun rahaa kuluu Googlen hakusanamainontaan, johon olen budjetoinut 100€. Tämän summan pitäisi ehdottomasti riittää hakusanamainontaan, Google AdWords palvelun avulla pystyn määrittämään hakusanamainontaan haluamani summan. Jos summa on liian suuri, sitä voi laskea seuraaviksi kuukausiksi.

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE) sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkailla on sijoittaa rahaa, koneita työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET voidaksesi aloittaa yritystoiminnan.

RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1 vuoden aikana
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamismenot	0€	0€
		Muut (esim. liikearvo)	0€	0€
			0€	0€
	Koneet ja kalusto	Tuotantovälineet/atk	0€	0€
		Auto	0€	0€
		Kalusteet	0€	0€
		Puhelin/Fax	0€	0€
		Asennukset	0€	0€
	Liikeirtaimisto	Toimistotarvikkeet	0€	0€
		Muut	0€	0€
Käyttöpääoma 1-3 kk	Vuokrat	Alkumainonta/esitteet	100€	500€
		Toimistotiloista/takuuvuokrat	0€	0€
		Laitevuokrat/leasing	0€	0€
	Palkat	Työntekijöiden palkat	0€	0€
		Yrittäjän oma toimeentulo	0€	0€
			0€	0€
Vaihto- ja rahoitusomaisuus		Alkuvarasto	0€	0€
		Kassa	0€	0€
Rahantarve yhteensä			100€	500€

Kuvio 9: Investointilaskelma (Uusyrittäjäkeskus 2020.)

Kuviossa 10 on kuvattu rahan lähteitä. Omasta sijoituksestani yritykseni saa kassaan 1000€. Tällä summalla on tarkoitus ostaa tarvittavia varaosia korjauksia varten. Omiin koneisiin olen merkinnyt 200€, koska minulta löytyy jo tarvittavat työvälineet.

Oma pääoma	Osakepääoma		
	Sijoitukset	1000€	1000€
	Omat koneet	200€	200€
	Muut		
Lainapääoma	Osakslaina		
	Pankkilaina		
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoi- mittajilta		
Muu tulo-rahoitus			
Rahan lähteet yhteensä		1900€	5400€

Kuvio 10: Rahan lähteet (Uusyrittyskeskus 2020.)

Kuvio 11 alustava kannattavuuslaskelma on ehdottomasti itselleni kiinnostavin osio alustavassa liiketoimintasuunnitelmassa. Tavoitetulokseksi laitoin 3000€, joka tulisi ehdottomasti olla saavutettavissa. Kirjanpitoon suunnittelin kuluvan noin 50€ kuukaudessa, tämän summan Ukko.fi palvelu veloittaa, kun se maksaa vakuutusyhtiölle provision kaupoista, itse en alkuun nosta palkkaa. Ukko.fi veloittaa 5% palvelumaksun, kun se maksaa provision vakuutusyhtiölle, vakuutusyhtiölle maksettavaksi osuudeksi on laskettu 33,3 prosenttia.

Tämän laskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon sinun on myytävä, että saisit itsellesi riittävästi rahaa elämiseen ja että pystyisit maksamaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Lähde liikkeelle tavoitetuloksesta: rahamäärä, jonka tarvitset vähintään kuussa elämiseen.

	KUUKAUDESSA	VUODESSA	
= TAVOITETULOS (netto)	3000€	24000€	
+ lainojen lyhennys			
= TULOT VEROJEN JÄLKEET	2300€	19000€	
+ verot (valtio + kunta)			
= RAHOITUSTARVE (bruttotulot)			
+ yrityslainojen korot			
A = KÄYTTÖKATETARVE	3000€	24000€	
+ kiinteät kulut: (ilman ALV)			
YEL			
muut vakuutukset			
työntekijöiden palkat			
palkkojen sivukustannukset			
vuokrat			
sähkö/vesi			
puhelin/telekopio			
kirjanpito	50€	600€	
toimistokulut			
matka/autokulut			
markkinointi			
koulutus			
lehdet yms			
korjaukset			
yrittäjän työttömyyskassamaksu			
muut kulut			
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	50€	600€	
A + B = MYYNTIKATETARVE	3050€	24600€	
Ostot (ilman ALV)	600€	7200€	
= LIIKEVAIHTO	2350€	17400€	
+ Arvonlisävero %			
= KOKONAISMYynti/-LASKUTUS	1786€	15672€	
Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/v	1500€	18000€
Päivälaskutustavoite	päivien määrä/v		
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/v		

Kuvio 11: Alustava kannattavuuslaskelma (Uusyrityskeskus 2020.)

6 Kehitysideat

Yritys voisi ostaa yksityishenkilöiltä rikkoutuneita puhelimia. Tämä vaatisi yritykseltä hieman enemmän pääomaa kuin vain vakuutusyhtiöiden kanssa toiminta. Toiminnassa tulisi olla tarkkana, jotta varmistuttaisiin laitteiden olevan korjauskuntoisia ja kannattavia korjattavaksi. Alkuun tarkoitus on toimia pelkästään vakuutusyhtiöiden kanssa.

Liikeideaa tulisi kehittää pidemmälle, näin ollen minulla olisi esitettävänä konkreettisia lukuja ja saisin mahdollisesti enemmän vakuutusyhtiöitä kiinnostumaan liikeideastani. Aionkin haastatella vakuutusyhtiötä toisen kerran, haastattelun tarkoituksena on osoittaa vakuutusyhtiöille heidän saama hyöty ja toiminnan tuoma lisäansio.

Liikeideaani miettiessä nousi esiin kysymys asiakkaiden tietoturvasta, vanhat puhelimet voivat mahdollisesti sisältää edellisen omistajan tietoja. Puhelimet tulee nollata niin, että tietoja ei pysty palauttamaan enää seuraavan käyttäjän toimesta. Esimerkiksi iPhone puhelimista löytyy perusteellinen tehdasasetusten palautusvaihtoehto. Myös kirjautumissalasana tulisi saada edelliseltä omistajalta, jotta korjaaja pystyy nollaamaan puhelimen.

Korjauksissa voisi mahdollisesti hyödyntää muiden rikkoutuneita tuotteita. Tämän toimintatavan avulla yrityksen ei tarvitsisi ostaa varaosia vaan tarvittavat osat voitaisiin ottaa toisesta vaurioituneesta tuotteesta.

Liikkeellä on huhuja, että puhelinvalmistaja aikovat linkittää sormenjälkitunnistimen näyttöön, tämä tarkoittaisi käytännössä sitä, että näytön vaihto ei onnistuisi enää kuin laitevalmistajan toimesta. Tämä veisi liikeidealta hyvin pitkälti pohjan, eikä liiketoiminta olisi kannattavaa.

Osamaksun mahdollisuus olisi ehdoton etu yritykselle, mutta ainakaan alkuun se ei ole mahdollista pienen pääoman ja rahan tarpeen takia. Jos liikeidea lähtee kasvuun, on mahdollista muuttaa toimintatapaa ja mahdollistaa osamaksu asiakkaille.

Markkinoinnissa tulee miettiä tarkkaan sanavalintoja. Sana korjattu saattaa aiheuttaa kuluttajassa negatiivisia tunteita ja ajaa pois kaupanteosta. Korjattu sanan sijaan voisi käyttää termiä huollettu.

7 Pohdinta ja arviointi

Liikeidealta löytyy ehdottomasti kysyntää. Uskon, että yhä useampi vakuutusyhtiö on valmis lähtemään mukaan toimintaan, kunhan minulla on osoittaa heille konkreettisia lukemia liiketoiminnan tuottavuudesta. Tein tutkimuksen nopealla aikataululla, nopean aikataulun mahdollisesti usean vuoden liikeidean mahdollisuuksien ja uhkien pohtiminen. Vaikka tutkimuksen suorittamiseen olisi ollut enemmän aikaa en näe, että tutkimuksen tulos olisi muuttunut.

Opinnäytetyö ehdottomasti avasi silmiäni liikeidean suhteen. Pidän liikeideani alkuun itsestäänselvyytenä, mutta vakuutusyhtiöiden antamat vastaukset saivat minut pohtimaan liikeideani toimivuutta ja sen haasteita. Liikeideani toimivuuden kannalta täytyy keksiä keino, jolla vakuutusyhtiö saadaan pysymään yhteistyökumppanina. Yrityksellä on myös vastuu tuotteiden toimivuudesta, esimerkiksi nopeasti yleistyneet hiilikuitupyörät voivat kaatumisten ja kolareiden jäljiltä saada piileviä murtumia, joita ei näe ulospäin. Tällaisen tuotteen myyminen on edesvastuutonta ja hyvin vaarallista.

Opinnäytetyöstä opin paljon uutta. Kevytyrittäjäyys oli minulle uusi käsite, enkä ollut tietoinen sen helppoudesta. Opin myös paljon uutta liikeidean kannattavuudesta ja etenkin alustavasta liiketoimintasuunnitelmasta. Tietoperusta tuki erinomaisesti opinnäytetyötä.

Pohdin myös koronaepidemian mahdollista vaikutusta liiketoimintaan. Korona voi mahdollisesti aiheuttaa vaikeuksia varaosien saatavuuteen, mutta muita vaikutuksia sillä ei tulisi olla liiketoimintaan. Tämä ei kuitenkaan aiheuta toimia liikeidean kannalta, koska tuloni eivät ole sidottu opinnäytteessä käsiteltävään liikeideaan.

Lähteet

Painetut

- Bryman, A. 2016. Social research methods. Oxford: Oxford University Press.
- Kishel, G. & Kishel, P. 2005. Stay, run & stay in business. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.
- Kylmä, J. & Juvakka, T. 2007. Laadullinen terveystutkimus. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Silverman, D. 2011. Qualitative research: issues of theory, method and practice. Lontoo: Sage.
- Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Sähköiset

- Entrepreneur 2013. How To Write A Business Plan. Viitattu 08.11.2020.
<http://www.entrepreneur.com/how-to-write-a-business-plan>
- Heikkilä, T. 2014. Kvantitatiivinen tutkimus. Viitattu 5.11.2020.
<http://www.tilastollinentutkimus.fi/1.TUTKIMUSTUKI/KvantitatiivinenTutkimus.pdf>
- Kajaanin ammattikorkeakoulu 2020. Teemoittelu. Viitattu 5.11.2020.
<https://www.kamk.fi/fi/opari/Opinnaytetyopakki/Teoreettinen-materiaali/Tukimateriaali/Laadullisen-analyysi-ja-tulkinta/Teemoittelu#>
- KvaliMOTV 2020. Tutkimuksen luotettavuus ja arviointi. Viitattu 6.11.2020.
http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L3_3.html
- Kyrö, J. 2018. Suomalaiset rikkovat vuosittain 600 000 älypuhelinta - keskimääräinen käyttöikä 2-4 vuotta. Hämeen sanomat. Viitattu 4.11.2020.
<https://www.hameensanomat.fi/kanta-hame/suomalaiset-rikkovat-vuosittain-600-000-alypuhelinta-keskimaarainen-kayttoika-2-4-vuotta-356491/>
- Liikkanen, L. 2020. Business model canvas suomeksi auttaa alkuun liiketoimintasuunnittelussa. Viitattu 7.11.2020. <https://qvik.com/news/business-model-canvas-suomeksi/>
- Osuuspankki 2020. Määritimme kevytyrittäjyyden uudelleen. Viitattu 07.11.2020.
<https://op-kevytyrittaja.fi/>
- Routio, P. 2005. Kyselevät tutkimustavat. Viitattu 3.11.2020.
<http://www2.uiah.fi/projects/metodi/064.htm>
- Suomen Uusyrityskeskukset ry. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020. Viitattu 31.10.2020.
<http://www.perustamisopas.fi>
- Tilastokeskus 2006. Laadullisen ja määrällisen tutkimuksen erot. Viitattu 1.11.2020.
<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/01/07/>

Tilastokeskus 2006. Strukturoitu haastattelu. Viitattu 1.11.2020.
<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/01/>

TE-palvelut 2020. Yrittäjä ja työttömyysturva. Viitattu 1.11.2020. https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos_jaat_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja_tyottomyysturva/index.html

Uusyrityskeskukset 2020. Alustava liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 08.11.2020.
<http://www.walakky.fi/upload/File/ALUSTAVA%20LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN%20MALLI.pdf>

Kuviot

Kuvio 1: Vaurioituneiden tuotteiden määrä	14
Kuvio 2: Olisitko valmis ostamaan korjatun tuotteen yritykseltä?	16
Kuvio 3: Kuinka paljon haastateltavan puhelin maksaa ja kuinka paljon hän olisi valmis maksamaan korjatusta tuotteesta?	16
Kuvio 4: Business Model Canvas (Liikkanen 2020.)	18
Kuvio 5: Osaaminen (Uusyrityskeskus 2020.)	20
Kuvio 6: Tuote / Palvelu (Uusyrityskeskus 2020.)	21
Kuvio 7: Asiakkaat, markkina ja kilpailijat (Uusyrityskeskus 2020.)	22
Kuvio 8: Yritys, kirjanpito ja talouden suunnittelu (Uusyrityskeskus 2020.)	23
Kuvio 9: Investointilaskelma (Uusyrityskeskus 2020.)	24
Kuvio 10: Rahan lähteet (Uusyrityskeskus 2020.)	25
Kuvio 11: Alustava kannattavuuslaskelma (Uusyrityskeskus 2020.)	26

Liitteet

Liite 1: Vakuutusyhtiöiden teemahaastattelua ohjaavat kysymykset	33
Liite 2: Kuluttajien teemahaastattelua ohjaavat kysymykset.....	34

Liite 1: Vakuutusyhtiöiden teemahaastattelua ohjaavat kysymykset

Vakuutusyhtiöiden teemahaastattelua ohjaavat kysymykset:

1. Kuinka paljon saatte hakemuksia vahingoittuneista puhelimista, polkupyöristä ja muista pienlaitteista?
2. Perittekö asiakkailta vahingoittuneet puhelimet, polkupyörät ja muut pienlaitteet?
3. Koetko, että nykyisen toimintamallin tuottavuudessa olisi kehitettävää?
4. Olisiko vakuutusyhtiö kiinnostunut lunastamaan puhelimet, polkupyörät ja muut laitteet ja lähettämään ne yritykselle, joka hoitaa korjaamisen ja jälleenmyynnin?
5. Kuinka suuren osingon tuloista vakuutusyhtiö vaatisi?

Liite 2: Kuluttajien teemahaastattelua ohjaavat kysymykset

Kuluttajien teemahaastattelua ohjaavat kysymykset:

1. Olisitko valmis ostamaan korjatun tuotteen yritykseltä?
2. Minkä merkinen ja mallinen puhelin sinulla on tällä hetkellä?
3. Paljon olisit valmis maksamaan vastaavasta korjatusta tuotteesta, jossa on vuoden takuu?
4. Ostaisitko tuotteen mieluummin yritykseltä kuin yksityiseltä henkilöltä?