

KEMI-TORNION AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoimintasuunnitelma ja talouslaskelmat

case: SVP – Suomen Vuokrapiste Oy

Marco Huutoniemi

Liiketalouden koulutusohjelman opinnäytetyö
Julkishallinto
Tradenomi

TORNIO 2011

TIIVISTELMÄ

Huutoniemi, Marco. 2011. Liiketoimintasuunnitelma ja talouslaskelmat, Case: SVP – Suomen Vuokrapiste Oy. Opinnäytetyö. Kemi-Tornion ammattikorkeakoulu. Kaupan ja kulttuurin toimiala. Sivuja 33. Liitteet 1-4.

Kehittämistehtävän tavoitteena on rakentaa toimeksiantajalle SVP Oy - Suomen Vuokrapiste Oy:lle valmis liiketoimintasuunnitelma ja taloudelliset laskelmat, jotka toimisivat aloittavan yrityksen ohjausjärjestelmänä ja johdon analyttisenä työkaluna.

Suomen Vuokrapiste Oy on STP Oy:n 100 % omistama tytäryritys ja molemmat yritykset kuuluvat KJH Group – konserniin. Konserniin kuuluu lisäksi kolmantena yrityksenä Detektiiv Oy. SVP Oy perustettiin lokakuussa 2007 ja varsinainen liiketoiminta on tarkoitus aloittaa tänä vuonna.

Kehittämistyö käsittelee yrityksen liiketoimintasuunnitelman eri vaiheet syventyen yrityksen rahoitusosioon sekä kannattavuuslaskelmiin. Lähtökohta-analyysit auttavat selvittämään miten SVP Oy:n liiketoiminta saadaan käyntiin ja millä keinoin yrityksen johdon asettama visio saavutetaan. Koska kysymys on yhden yrityksen kehittämishankkeesta, tullaan tutkimusmenetelmänä käyttämään tapaustutkimusta. Aineisto kootaan luonnollisissa tilanteissa, jolloin tekijä tulee keräämään aineiston itse. Koontimenetelminä käytetään haastatteluja, havainnointia ja erilaisia dokumentteja, jotka kohdistuvat mm. yrityksen perustajajäseniin, hallitukseen, omistajiin ja muihin ulkoisiin sidosryhmiin.

Soveltavana teoriana alan kirjallisuuden lisäksi on pyritty käyttämään pk-yrityksille tarkoitettuja liiketoimintamalleja, laskelmapohjia, TE-keskuksen, Uusyrityskeskuksen ja Finnveran pienyrittäjille suunnattua tietopalvelua.

Lopputuotoksena on saatu valmis liiketoimintasuunnitelma, perustamislaskelmat sekä laadittu ensimmäisenvuoden tulossuunnitelma, jonka pohjalta on arvioitu yrityksen liiketoimintamahdollisuudet ja taloudellinen kannattavuus.

Asiasanat: Liiketoiminta, taloussuunnitelma, yrittäjyys, rahoitusmuodot, budjetointi

ABSTRACT

Huutoniemi, Marco. 2011. Business Plan and Financial Calculations, Case: SVP – Suomen Vuokrapiste Oy. Final thesis. Kemi-Tornio University of Applied Sciences. Business and culture. Pages 33. Appendices 1-4.

The purpose of this development project is to create a finished business plan and financial calculations for the employer, SVP Oy – Suomen Vuokrapiste Oy. SVP Oy could then use the plan and the calculations as the control system for a startup company and as an analytical tool for the company management.

Suomen Vuokrapiste Oy is a subsidiary fully-owned by STP Oy; both companies belong to the KJH Group. The third company in the Group is Detektiivi Oy. SVP Oy was founded in October 2007 and they intend to begin actual business operations this year.

The development project discusses the different stages of creating a business plan with the focus on financing and profitability calculations. Starting point analyses help in determining how to launch the operations of SVP Oy and how to fulfill the vision created by the company management. As the development project only concerns one company, the research method will be case study. Data will be collected in natural situations, and the author will be the one collecting the data. Collection methods include interviews, observations and various documents concerning the founding members of the company, the board, owners and other external interest groups.

In addition to industry literature, the applied theory is based on business models for SMEs, calculation templates, and information services for small-business owners provided by the Centre for Employment and Economic Development, Uusyrityskeskus and Finnvera.

The final product consists of a finished business plan, founding calculations and profit plan for the first year, based on which the business opportunities and profitability of the company will be assessed.

Keywords: Business operations, economic plan, entrepreneurship, forms of finance, budgeting

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
1.1 Kehittämistehtävän tavoite ja lähtökohdat	6
1.2 Tutkimusmenetelmä ja sisällön kuvaus	6
1.3 SVP-Suomen Vuokrapiste Oy ja taustaorganisaatio.....	7
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA TALOUSLASKELMAT	9
2.1 Liiketoimintasuunnitelma	9
2.1.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma.....	9
2.1.2 Millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma.....	10
2.2 Talouslaskelmat.....	11
2.2.1 Taloussuunnitelma.....	11
2.2.2 Investointilaskelma.....	12
2.2.3 Käyttöpääomatarvelaskelma	13
2.2.4 Rahoitustarvelaskelma	13
2.2.5 Myyntikatetarvelaskelma	14
3 SVP OY:N LIIKETOIMINTASUUNNITELMA, INVESTOINTI-, KÄYTTÖ- PÄÄOMA-, RAHOITUS- JA MYYNTIKATETARVELASKELMA	16
3.1 SVP Oy:n liiketoimintasuunnitelma	16
3.1.1 Toiminta-ajatus.....	16
3.1.2 Visio ja päätavoitteet	16
3.1.3 Arvot.....	17
3.1.4 Markkinatavoitteet.....	17
3.1.5 Taloudelliset tavoitteet	17
3.1.6 Markkinointistrategia	18
3.1.7 Kohderyhmät	19
3.1.8 Markkinointi ja mainonta	19
3.1.9 Myyntityö ja asiakaspalveluprosessi	20

3.2 SVP Oy:n investointilaskelma	21
3.3 SVP Oy:n käyttöpääomantarvelaskelma.....	22
3.4 SVP Oy:n rahoitustarvelaskelma	23
3.5 SVP Oy:n myyntikatetarvelaskelma	23
4 SVP OY:N LIIKETOIMINTAMAHDOLLISUUDET	24
4.1 Tulossuunnitelma 1. toimintavuodelle ja arvio toiminnan kannattavuudesta.....	24
4.2 SVP Oy:n SWOT-analyysi	25
5 JOHTOPÄÄTÖKSIÄ	26
LÄHTEET.....	28
LIITTEET	30

1 JOHDANTO

1.1 Kehittämistehtävän tavoite ja lähtökohtatekijät

Liiketoimintasuunnitelma eli business plan on yritystoiminnan aloituksen suunnittelussa tärkeä apuväline, jonka myötä aloittavalle yrittäjälle muodostuu realistinen kuva yritystoiminnasta sekä yrityksen menestymismahdollisuuksista markkinoilla. Tämä opinnäytetyö käsittelee aloittavan pienyrityksen liiketoimintasuunnitelman eri vaiheet syventyen yrityksen rahoitukseen ja kannattavuuslaskelmiin.

Kehittämistehtävän tavoitteena on rakentaa toimeksiantajalle SVP Oy - Suomen Vuokrapiste Oy:lle valmis liiketoimintasuunnitelma ja taloudelliset laskelmat, jotka toimisivat yrityksen ohjausjärjestelmänä ja johdon analyttisenä työkaluna.

Koska kysymyksessä on alkava yritys liiketoimintasuunnitelma tarjoaa heti alkuvaiheessa selkeän rungon moninaisten kysymysten käsittelyyn ja yrityksen omien valintojen kirjaamiseen. Se syventää perustajien välistä keskinäistä keskustelua, ennakoii mahdollisia ongelmatilanteita, välttää virheiden syntymistä ja pienentää olennaisesti yritysriskiä. Liiketoimintasuunnitelma tulee toimimaan olennaisena dokumenttina haettaessa yritykselle rahoitusta lainanhakuprosessissa.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja sisällön kuvaus

Tutkimusongelma on: Millainen on SVP – Suomen Vuokrapiste Oy:n liiketoimintasuunnitelma ja talouslaskelmat? Työn tavoitteena on selvittää millainen lähtökohtatilanne ja toimintaympäristö uudella perustetulla yrityksellä SVP Oy:llä on ja lähtökohta-analyysien avulla laatia taloudellisesti kannattava liiketoimintastrategia SVP Oy:n liiketoiminnan kehittämiseksi.

Tutkimusmenetelmänä käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusta. Kvalitatiivinen tutkimus perustuu lähtökohtaisesti todellisen elämän kuvaamiseen (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2009, 161.) eli valittu menetelmä sopii hyvin

kuvaamaan yrityksen todellista toimintaa. Hirsjärvi jne. (2009,164) kuvaa myös laadullisen tutkimuksen piirteisiin kuuluvana kokonaisvaltaisen tiedonhankinnan todellisista tilanteista, joissa tiedon keruun lähteenä on ihminen, jonka näkökulma ja ääni tulee päästä esille. Laadullisessa tutkimuksessa keskeiset merkitykset ilmenevät erilaisin tavoin ja tutkimus sopii hyvin myös toimimaan kehittämisen, vaihtoehtojen etsimiseen ja yritysjohton strategisten päämäärien tutkimiseen. Tutkimus tullaan suorittamaan teemahaastatteluna, jossa keskustelun pohjana käytetään avoimia aloittavaan yritystoimintaan liittyviä liiketoimintasuunnitelmia. Haastattelussa on tarkoituksena tehdä tarkentavia kysymyksiä ja olla vuorovaikutuksessa haastateltaviin nähden (Metsämuronen 2001, 42). Teemoista ja niiden alateemoista ei etukäteen tehdä valmiita kysymyksiä vaan teemahaastattelussa tullaan huomioimaan osallistujien erilaiset tulkinnat ja merkityksenannot. Haastattelut kohdistetaan aloittavan yrityksen omistajiin, toimitusjohtajaan ja tilintarkastajiin ja suoritetaan yrityskokousten, tilintarkastuksen ja viikkopalavereitten yhteydessä. Kokouksista tehdään normaalit kokouspöytäkirjat ja muistiot joiden pohjalta tehdään lähtökohta-analyysit Aineisto kootaan luonnollisissa tilanteissa, jolloin tekijä tulee keräämään aineiston itse.

Lähtökohta-analyysien ja muun materiaalin tarkoituksena on osaltaan auttaa selvittämään miten SVP Oy:n liiketoiminta saadaan käyntiin ja millä keinoin yrityksen johdon asettama visio saavutetaan.

Tutkimus tulee kohdistumaan tähän päivään ja tulevaisuuteen. Lopputuotoksena syntyy yhteenvetojen ja muokkauksen jälkeen erityyppisiä raportteja ja lopulta valmis liiketoimintasuunnitelma talouslaskelmineen.

1.3 SVP – Suomen Vuokrapiste Oy ja taustaorganisaatio

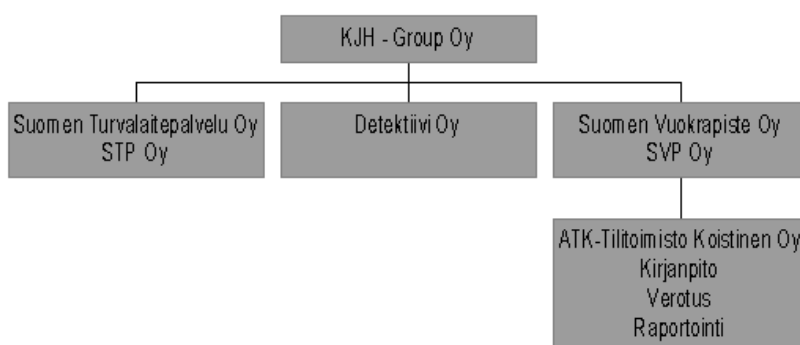
Suomen Vuokrapiste Oy on STP Oy:n 100 % omistama tytäryritys ja molemmat yritykset kuuluvat KJH Group –konserniin. Konserniin kuuluu lisäksi kolmantena yrityksenä Detektiivi Oy. Konsernin taloustoiminnot myyntireskontraa ja laskutusta lukuun ottamatta on ulkoistettu ATK-Tilitoimisto Koistinen Oy:lle.

Emoyritys KJH Group Oy toimii lähtökohtaisesti pääkaupunkiseudulla kuten Detektiivi Oy, STP - Suomen Turvalaitepalvelu Oy ja nyt toimintaansa aloitteleva SVP - Suomen Vuokrapiste Oy.

STP – Suomen Turvalaitepalvelu Oy on perustettu v. 1994. Yhtiö toimii turva-alalla päätoimialana turvallisuuskokoonpanojen suunnittelu, maahantuonti, myynti, asennus ja huolto. Tytäryritys Suomen Vuokrapiste Oy perustettiin lokakuussa 2007 ja varsinainen liiketoiminta on tarkoitus aloittaa vielä tänä vuonna.

Suomen Vuokrapiste Oy:n päätoimiala tulee olemaan yrityksen yhtiöjärjestyksen mukaisesti; ajoneuvojen, asuntovaunujen, peräkärrijen, työkoneiden ja veneiden vuokraus.

Organisaatiokaavio



Kuva 1. KJH-Group Oy:n organisaatio

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA TALOUSLASKELMAT

2.1 Liiketoimintasuunnitelma

2.1.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma voidaan määritellä etenkin perustettavan yrityksen kaavailtua kaupallista toimintaa kuvaavaksi dokumentiksi. Aikoinaan tällainen suunnitelma oli usein ei-kirjallinen, mutta 1980-luvun ja 1990-luvun puolivälien pörssikurssien ja yleisessäkin nousukaudessa liiketoimintasuunnitelmasta tuli avain saada siemenrahoitusta yrityksen perustamiseen ja sen toiminnan ylläpitämiseen varsinaisen liiketoiminnan puuttuessa. Tämä johti siihen, että liiketoimintasuunnitelmadokumentit jalostuivat tuotteiksi, joilla yrittäjät hakivat kierros kierrokselta riskirahoittajilta rahaa toiminnan jatkamiseen.

Liiketoimintasuunnitelma eli business plan on kirjallinen esitys yrityksestä ja sen toiminnasta; visiosta, strategioista, resursseista, tavoitteista ja keinoista. Se arvioi kilpailutilannetta, rahoitusta ja uhkia. Suunnitelma on ensisijaisesti yrittäjälle itselleen työkalu ja päätöksenteon tukipilari. (Puustinen 2006, 59-60.)

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on jäsentää ja selvittää yrityshankkeen kannattavuus ja erityisesti menestymisen mahdollisuudet. Rahoittajat vaativat usein yritykseltä kirjallisen liiketoimintasuunnitelman ennen rahoituksen järjestymistä ja sitä käytetään joskus muun muassa starttirahan myöntämisen perusteena. On myös todistettu, että huonoin perustein ja vailla totuudenmukaisia suunnitelmia perustetut yritykset kaatuvat helpommin kuin tarkkoihin suunnitelmiin ja laskelmiin perustetut yritykset. (Lojander & Suonpää 2004, 27.)

2.1.2 Millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma

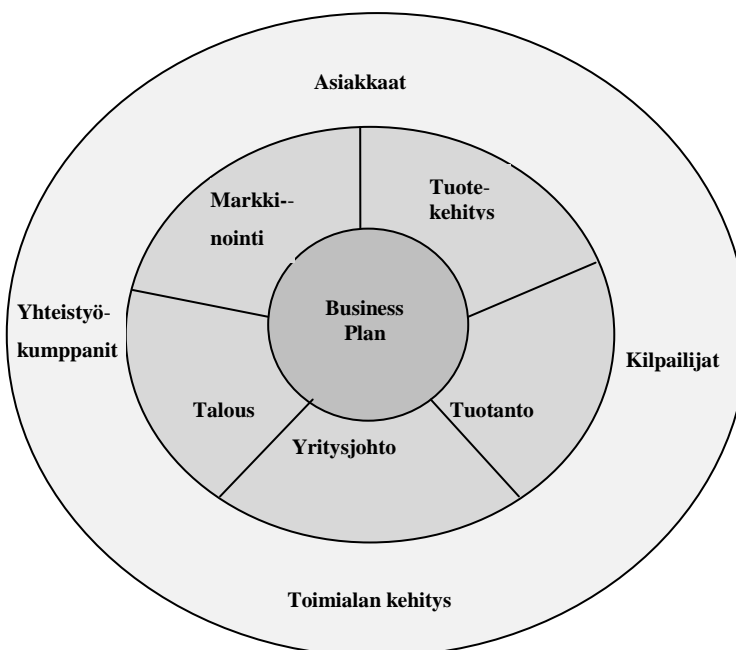
Liiketoimintasuunnitelman rakenteeksi on tarjolla useita vaihtoehtoja. Yhteistä malleissa on se, että ne edellyttävät suunnitellun toiminnan tarkastelua monesta näkökulmasta.

Hyvin onnistuessaan liiketoimintasuunnitelma osoittaa liiketoiminnan suunnan kokonaisuutena ja helpottaa tulevaisuuden suunnittelua. Se kertoo, onko liikeidea pätevä ja onko sillä mahdollisuuksia olla tuottava. Liiketoimintasuunnitelma siis myy, informoi ja arvioi uhat, mahdollisuudet, vahvuudet sekä heikkoudet. (Ahonen ym. 2003, 33.)

Liiketoimintasuunnitelman sisältönä on normaalisti

- Yrityksen lähtötilanteen kuvaus ja analysointi
- Markkinoiden ja kilpailutilanteen kuvaus ja analysointi
- Yrityksen tavoitteet ja strategia
- Yrityksen eri toimintojen järjestelyt ja kehittämissuunnitelmat
- Taloudelliset laskelmat
- Tulevaisuuden riskien ja mahdollisuuksien arviointi

Toimiva yritys koostuu toisiaan tukevista ja täydentävistä toiminnan lohkoista, joita voidaan kuvata alla olevalla ympyrällä:



Kuva 2. Yrityksen liiketoimintaympäristö, Ruuska, Markku

Yrityksen menestyminen edellyttää, että jokaista sisemmän kehän aluetta kehitetään määrätietoisesti ja että kehittämissuunta on yhdensuuntainen muiden toimintojen kanssa. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan siis, miten yrityksen sisäisen toiminnan osa-alueita aiotaan hoitaa muuttuvassa toimintaympäristössä.

Suunnitelman lähtökohta on markkinakeskeinen. Suunnitelman laatiminen edellyttää näin huomion suuntaamista myös yrityksen ulkopuolelle, markkina- ja kilpailutiedon hankintaa. Kun näkemys toimintaympäristöstä ja sen muutoksista on selkiytynyt, yrityksen tavoitteet ja strategia suhteutetaan siihen. (Ruuska, 2001, 5.)

Pääomasijoittajat (Pääomasijoitus – avain yrityksen kasvuun 2003, 15.) toivovat liiketoimintasuunnitelman on olevan hyvin laadittu. Siitä tulee ilmetä yrityksen oleelliset toiminnot ja tavoitteet kattava kokonaisuus.

Lisäksi tietojen ja ennusteiden on oltava luotettavia ja tarvittaessa todennettavissa.

Pääomasijoittajalle tehtävässä liiketoimintasuunnitelmassa on usein seuraavat osiot:

1. Tiivistelmä
2. Markkinat
3. Tuote tai palvelu
4. Johto
5. Liiketoiminta
6. Taloudelliset ennusteet
7. Tarvittavan rahoituksen määrä ja käyttötarkoitus sekä mahdolliset irtautumisvaihtoehdot.

2.2 Talouslaskelmat

2.2.1 Taloussuunnitelma

McKinseyn (2001,111.) mukaan yrityksen taloudenpidossa käytetään yleisesti kolme eri peruslaskelmaa. Nämä ovat tuloslaskelma, tase ja kassavirtalaskelma.

Tuloslaskelma näyttää yrityksen taloudellisen tuloksen tilikauden ajalta, joka tavallisesti on vuosi. Tase taas edustaa yrityksen taloudellista tilannetta tilinpäätöspäivänä, joka on usein vuoden viimeinen päivä. Yritystä suunniteltaessa ja perustettaessa tärkein laskelma on kuitenkin kassavirtalaskelma. Se osoittaa sekä yrittäjälle että sijoittajalle, mitä kassavaroja yritys kulutti tai sai tiettyinä ajanjaksona.

McKinsey odottaa (2001, 105.), että liiketoimintasuunnitelmaan sisältyy tietoja yrityksen tulevasta taloudellisesta kehityksestä sekä alustava rahoitussuunnitelma. Tarkkoja rahoitussuunnitelmia ei tarvita, koska ennusteet ovat luonteeltaan alustavia varsinkin, koska kyseessä on uusi yritys. Perustettavan yrityksen kannattavuudesta ja toiminnan käynnistämiseen tarvittavan rahan tarpeesta tehtävien laskelmien tavoitteena on testata onko kannattavalle liiketoiminnalle edellytyksiä.

Rahoitussuunnitelma koostuu investointilaskelmasta, käyttöpääoma-, rahoitus-, sekä myyntikatetarvelaskelmasta. Näiden laskelmien perusteella tehdään tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle.

Yhdessä nämä laskelmat muodostavat aloittavan yrityksen rahoitussuunnitelman, jota yritys tarvitsee hakiessaan ulkopuolista rahoitusta eli pankkilainaa ja muuta rahoitusta esim. starttirahaa. Rahoitussuunnitelma auttaa yrittäjää arvioimaan yrityksen perustamiseen tarvittavan pääoman määrän sekä ajan, joka tarvitaan voitollisen tuloksen saavuttamiseen. (Puustinen 2004, 69 – 70.)

2.2.2 Investointilaskelma

Uuden yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan aina rahaa. Toiminnan alkuvaiheessa rahaa kuluu investointien, kuten toimitilojen, koneiden ja ohjelmistojen rahoittamiseen. Näitä perushankintoja kutsutaan investoinneiksi. (Raatikainen 2006, 131.)

”Investointi on rahankäyttöä, jonka tarkoituksena on tulon hankkiminen” (Puolamäki 2007, 186).

Investointia koskevissa laskelmissa esitetään selvitys mitä kuluja tuotteen tai palvelun lanseeraaminen markkinoille edellyttää.

2.2.3 Käyttöpääomatarvelaskelma

Käyttöpääoma on lyhytvaikutteisiin menoihin sitoutunutta rahaa.

Yrityksen toimintaan sitoutuu rahaa, koska juoksevista menoista aiheutuu käyttöpääoman tarvetta. Käyttöpääoman tarvetta vaativat esimerkiksi

- yrityksen perustamiskulut
- markkinointimenot
- varasto
- ostovelat/myyntisaamiset
- vuokramenot
- palkkamenot
- yleiskustannukset

Käyttöpääoman tarve tulisi ennakoida toimialasta riippuen kahden kolmen ensimmäisen toimintakuukauden ajalle. Lisäksi yrityksellä pitää olla käteisvaroja yllättäviin menoihin. (Raatikainen 2006, 132-133)

2.2.4 Rahoitustarvelaskelma

Rahoitustarvelaskelman avulla varmistetaan rahan saatavuus ja riittävyys eli selvitetään rahan lähteet ja verrataan sitä rahan tarpeeseen.

Perinteisesti yrityksen rahoitus jaetaan tulo- ja pääomarahoitukseen. Tulorahoituksella tarkoitetaan rahoitusta, joka saadaan kun myyntituloista vähennetään vastaavat menot,

kuten ostomenot. Pääomarahoitusta jakautuu omaan ja vieraaseen pääomaan. Vieras pääoma puolestaan lyhytaikaiseen- ja pitkäaikaiseen yli vuoden mittaiseen pääomaan. (Raatikainen 2006, 118.)

Alkuvaiheessa rahaa tarvitaan investointeihin ja erilaisiin kiinteisiin menoihin. Sen lisäksi tarvitaan käyttöpääomaa, jonka varassa yritys voi toimia, kunnes toiminnasta aletaan saada tuloksia eli tulorahoitusta yrityksen kustannuksiin. Rahoitusmuodoista tärkein on tulorahoitus. Toiminta on pitkällä tähtäykselle saatava kannattamaan niin, että se voidaan rahoittaa niillä tuloilla joita yritys saa myymällä tuotteitaan tai palvelujaan. (Opas yrittäjiksi aikoville, 22.)

2.2.5 Myyntikatetarvelaskelma

Ikäheimo, Lounasmeri ja Walden (2007, 168 – 169.) muistuttavat, että ennen kuin voidaan tehdä suunnitelma, tarvitaan ennuste. Periaatteessa ennustemenetelmät voi luokitella kahteen eri kategoriaan, kvalitatiivisiin ja kvantitatiivisiin ennustemenetelmiin.

Kvalitatiivisiksi kutsutaan ennustusmenetelmiä, jotka perustuvat asiantuntijoiden subjektiivisiin näkemyksiin tulevaisuudesta. Näitä käytetään yleensä silloin, jos historiallista tietoa ei ole saatavilla.

Kvantitatiiviset menetelmät perustuvat historiallisen tiedon analysointiin. Etsitään trendejä ja suuntauksia, joiden perusteella ennustetaan tulevaa. Kvantitatiiviset menetelmät sopivat ennustamiseen erityisen hyvin, jos olosuhteiden odotetaan pysyvän samoina.

Koska yritys ei ole vielä aloittanut toimintaansa, on laadittu myyntikatetarvelaskelma, eikä myyntikatelaskelmaa.

Myyntikatetarvelaskelman avulla selvitetään, paljonko yrityksen on myytävä saavuttaakseen nollatuloksen. Myyntikatteella on katettava kaikki yrityksen kustannukset, jotta toiminta olisi kannattavaa. Nollatuloksen tilanne, jossa ei ole voittoa

eikä tappiota vaan myyntikatteella pystytään kattamaan juuri ja juuri kaikki yrityksen kustannukset. Myyntikatetarpeen laskentamenettelynä käytetään tavanomaisen kirjanpidon tuloslaskelman kaavan esittämistä päinvastaisessa järjestyksessä siten, että tulos esitetään ensin. (Raatikainen 2006, 134.)

3 SVP OY:N LIKETOIMINTASUUNNITELMA, INVESTOINTI-, KÄYTTÖ- PÄÄOMA-, RAHOITUS- JA MYYNTIKATETARVELASKELMA

3.1 SVP Oy:n liiketoimintasuunnitelma

3.1.1 Toiminta-ajatus

Idea Suomen Vuokrapiste Oy:n perustamisesta syntyi omistajien yhteisestä venekerhotoiminnasta. Veneiden siirtämiseen tarvitaan venetraileria, peräkärriä ja erilaisia työkoneita korjaamistarpeisiin, joista oli jatkuva kysyntä kerholaisten keskuudessa joten otollinen maaperä yritystoiminnalle oli valmiina. Toiminta oli kuitenkin suhteellisen pienimuotoista joten veneiden ja trailereiden vuokrauksen lisäksi päätettiin lisätä autojen ja asuntovaunujen vuokraus.

Yrityksen varsinaisena toiminta-ajatuksena on tuottaa tämän päivän kuluttajalle edullista kuljetuspalvelua säästämällä asiakkaan aikaa ja vaivaa laadukkaalla palvelulla. Yrityksen toiminta-ajatus pyrkii vastaamaan nykyajan asiakkaiden kuljetus- ja liikkuvuusongelmiin hyödyntämällä automatisoitua asiakaspalveluteknologiaa.

Suomen Vuokrapiste tarjoaa autonvuokrauspalvelua, joka perustuu samanaikaisesti sekä itsepalveluun että tarvittaessa myös auton tuonti/noutopalveluun. Joissain tapauksissa se myös korvaa oman tai työsuhdeauton. Suomen Vuokrapisteen autojen käyttö on helppoa ja halpaa. Hinnoittelu on selkeää, vapaat kilometrit sisältyvät aina vuokrahintaan. Kuukausi- tai liittymismaksuja ei ole.

3.1.2 Visio ja päätavoitteet

Suomen Vuokrapisteen visio on saavuttaa vakaa markkina-asema pääkaupunkiseudun kuluttajien kuljetuspalvelujen järjestäjänä. Koska yritys on vasta ottamassa ensiaskeleitaan, ensimmäisenä toimintavuotena panostetaan asiakaskunnan luomiseen ja ennen kaikkea tunnettavuuden vahvistamiseen.

Kolmen vuoden kuluttua tavoitteena on, että potentiaaliset asiakkaat ovat tiedostaneet yrityksen nimen ja toiminnan sekä osaavat yhdistää sen laatuun ja edullisuuteen. Koska Vuokrapisteen palvelut löytyvät internetistä osa asiakaskunnasta muodostuu muualta Suomesta pääkaupunkiseudulle muuttavista asiakkaista, pyritään imagoa kasvattamaan edullisen ja täysin uudenlaisen kuljetuspalvelun järjestäjänä internetin ja turvalaiteteknologian avulla.

3.1.3 Arvot

Suomen Vuokrapisteen arvot ovat:

Asiakaskeskeisyys- liiketoiminnan punainen lanka on asiakas

Edullisuus- tulemme olemaan pääkaupunkiseudun edullisin vuokra-
palveluyritys

Laatu- asiakkaan tilaaman tuotteen ja /tai palvelun on vastattava täysin
asiakkaan odotuksia

Hyvä palvelu- Asiakkaan ongelma ratkaistaan omalla tuotteella

3.1.4 Markkinatavoitteet

Markkinatavoitteina ovat toiminta-ajatuksen toteutuminen, vakaa liikeidea sekä yrityksen tunnettavuus ja positiivinen imago sekä todellinen asiakkaan kokema edullinen, laadukas tuote ja palvelu.

3.1.5 Taloudelliset tavoitteet

Perinteisessä autonvuokraustoiminnassa 30 % kustannuksista menee pelkkään avainpalveluun ja "tiskin takana toljottamiseen" joten tuotekalkyloinnissa tavoitteeksi asetettiin leikata löysät pois eli minimoida kiinteät kustannukset.

Tästä syystä tuotekehitettiin uusi itsepalveluteknologia, jonka avulla säästettiin tuo 30 % asiakkaan rahaa ja pystytään tarjoamaan palvelua asiakkaille ympäri vuorokauden jokaisena viikon 24/7 päivänä.

Ensimmäiselle toimintavuodelle tulostavoitteeksi on asetettu nollatulos. Nollatulos on tilanne, jossa ei ole voittoa eikä tappiota vaan myyntikatteella pystytään kattamaan juuri ja juuri kaikki yrityksen kustannukset. Eli yrityksellä olisi oltava laskutusta sen verran, jotta toiminta olisi kannattavaa.

Taloukasvussa pyritään seuraavina vuosina tasaisuuteen ja vakiinnuttamaan liikevaihdon kasvu.

3.1.6 Markkinointistrategia

Asiakasanalyysin perusteella kilpailukeinoista nousi esiin kaksi tekijää; hinta ja laatu, jotka olivat määräävässä asemassa asiakkaan tilauspäätöksessä. Vuokrapalvelulta asiakkaat edellyttivät mahdollisimman edullista hintaa ja toisaalta, että laite toimisi moitteettomasti.

Vuokraustoimintaa käyttäneestä asiakaskunnasta ei erottunut selkeästi tiettyä ryhmää tai asiakastyyppeä ainoastaan miesvaltaisuus, joten markkinoinnissa päätettiin panostaa hinnan asentamiseen ja laadukkaaseen kuljetusvälineeseen eli siihen mikä asiakkaalle kelpaa sekä määrittelemään ketkä eivät ole mahdollisia asiakkaita.

Mietittäessä konseptia vuokrauspalvelulle päätettiin suunnitella asiakkaan peruspaketti, joka tyydyttäisi eri asiakkaitten toiveita ja tarpeita mahdollisimman kattavasti. Peruspaketin rakentamisessa lähdettiin liikkeelle tärkeimmästä tekijästä eli hinnan asennasta. Hinnan asennassa ei noudatettu perinteistä katetuottoajattelua $\text{Kok.myynti} \cdot /.$ muku on $\text{MyKate} \cdot /.$ kiku = Voitto, vaan kopioitiin IKEAN hinnoittelustrategia; jossa ensin asetetaan tuotteelle markkinaperusteinen myyntihinta ja sen jälkeen lasketaan kuinka suuret kustannukset saavat olla, jotta jäisi voittoa.

Täksi myyntihinnaksi kilpailija-analyysin pohjalta asetettiin alk. 35,00 €/vrk/auto.

Toinen kilpailukeino - laatu, joka hyvin usein kuvitellaan virheellisesti pelkäksi tavaran teknisiksi ominaisuuksiksi mutta jonka asiakkaat todellisuudessa kuitenkin kokevat yleensä paljon laajemmin ja joka useasti pohjautuu usein aivan muihin kuin teknisiin seikkoihin, varmistettiin valitsemalla jo valmiiksi mainostetulla tuotteen laatumielikuvalla, jonka Tekniikan Maailman oli valinnut Vuoden Autoksi 2008 Citroen Jumper:lla.

Tätä Vuoden Auto teemaa tullaan hyödyntämään markkinoinnissa vuosittain tekemällä vuosittainen uusinvestointi lisäämällä vuokratilustoa Tekniikan Maailman valitsemalla vuoden autolla.

3.1.7 Kohderyhmät

Potentiaalisena kohderyhmänä on kaikki ajokortilliset ihmiset, joilla on kokemusta Internetin käytöstä.

Markkinoinnin lopullinen kohderyhmävalinta päätettiin jättää toiselle toimintavuodelle sen jälkeen, kun ensimmäisen vuoden Internet-tilausten analysointi on suoritettu, asiakaspotentiaali kartoitettu ja muut johtopäätökset jatkotoimista tehty.

3.1.8 Markkinointi ja mainonta

Markkinoinnissa panostetaan ensimmäisenä vuotena pääsääntöisesti yksinomaan verkkomainontaan.

Verkkomainonnassa ja kaupassa törmätään kuluttajansuojalakiin ja sopimusoikeuteen, jotka edellyttävät yritykseltä riittäviä asiakkaalle annettavia tietoja hinnoista, toimitusajoista ja maksu- ja tilausehdoista.

Verkkosivujen sisältö kostuu tuotekuvastosta, yksityiskohtaisista tuotetiedoista, hinnastosta, yleisistä varaus- ja vuokraussopimusehdoista, sähköisestä kalenteri-

pohjaisesta varaus- ja maksujärjestelmästä sekä tarjous- ja kampanjaesitteistä, jonka lisäksi luodaan linkkejä valmiisiin referenssisivustoihin.

Jotta markkinoinnissa avainasemassa olevaa henkilökohtaista vuorovaikutusta ei unohdetaisi kokonaan, ylläpidetään jo olemassa olevaa ympärivuorokautista 24/7 palvelu- ja neuvontapuhelin-numeroa.

Sähköpostimainontaa tullaan myös käyttämään nettimainonnassa ja ekstranetissä.

Sähköisessä kaupankäynnissä on noudatettava hyviä markkinointi- ja mainontatapoja; sähköisen kaupan mainonta ei saa olla millään tavoin sopimatonta eikä hyvien tapojen vastaista. Sähköpostin käsityönä tehty personointi ei ole hankala toimenpide, mutta jos viesti on saatava personoitua isommalle joukolle, voi asia mutkistua. Kun viestit lähetetään yksitellen, joudutaan tekemään paljon käsityötä, mutta jos liitetään mukaan asiakkaalle näkyvää automatiikkaa, ei asiakas todennäköisesti pidä toimintatavasta eikä asennoitu viestiin toivotulla tavalla.

Yrittäjä voi lähettää markkinointimateriaalia kuluttajille vain heidän luvallaan. Aineiston on oltava tunnistettavissa mainokseksi. Vähintään otsikon pitää kertoa, mistä on kyse.

3.1.9 Myyntityö ja asiakaspalveluprosessi

Myyntityössä hyödynnetään uutta automatisoitua asiakaspalveluteknologiaa Internetin välityksellä. Suomen Vuokrapiste Oy tarjoaa asiakkailleen luotettavat autot, Suomen halvimman hinnat ja 24/7 itsepalvelun.

Auton käyttötarpeet ovat keskenään hyvin erilaisia. Välillä tarvitaan isoa autoa, välillä pientä ja joskus pakettiautoa. Usein tarve on vain muutama tunti, joskus usea viikko. Perheiden kohdalla useimmiten autoa ei tarvitse lainkaan, joskus yhden kerrallaan ja hyvin harvoin kaksikin samanaikaisesti.

Vuokrapisteellä on valmis vastaus kaikkiin näihin tarpeisiin. Autot ovat noudettavissa ja ne ovat palautettavissa 24 h vuoden jokaisena päivänä. Palvelemme autoja myös suoraan kotiovelle tai lentokentälle.

Varausten teko autoihin on yksinkertaista. Varaukset tehdään joko suoran internetissä tai soittamalla palvelunumeroon. Asiakas varaa ja maksaa auton netissä, minkä jälkeen hän saa sähköpostissa tiedot auton sijainnista ja avainkoodin. Sillä avataan auton ikkunassa oleva laatikko, josta löytyvät kätevästi auton avaimet. Itsepalvelu mahdollistaa säästöt erityisesti henkilöstökuluissa. Halutessaan vuokraaja saa myös auton toimitettuna lisämaksua vastaan. Vuokrapisteen autoilla voi myös matkustaa ja niillä saa ajaa mihin tahansa maailman maahan.

3.2 SVP Oy:n investointilaskelma

SVP Oy:n alkuinvestoinnit ovat hyvin kohtuulliset, koska rahaa ei sitoudu alkuvarastoihin ja henkilöinvestointeihin vaan toiminta perustuu itsepalvelu-periaatteeseen ja palvelun myymiseen.

Yrityksen tarkoituksena ei ole lähteä soitellen sotaan vaan aloittaa alusta ja edetä harkitusti porraskerralla. Henkilöstö pyritään alkuvaiheessa pitämään minimissä, joten yhden kokopäivätoimisen toimihenkilön lisäksi tarkoituksena on työllistää 1-2 atk-harjoittelijaa, joiden toimenkuviksi muodostuisi www-sivujen ja verkkoliiketoiminnan käynnistys. Työkuormitusta pyritään tasaamaan tarvittaessa konsernin muulla henkilöstöllä.

Yritys tulee toimimaan samoissa tiloissa kuin konsernin muut yritykset, joten erillistä investointitarvetta toimitilojen ja konttorikaluston hankintaan ei ole.

Alussa tarvittava pääomarahoitusta tullaan hoitamaan 30.000,- € pääomallainana konsernin emoyritykseltä KJH Group Oy:ltä.

Lainapääoma maksetaan takaisin antajalle 5 v kuluessa 500,- € kuukausierissä 1.1.2011 alkaen. Lainapääoman korkona käytetään 1.1.2011 voimassa olevaa 12 kk euribor + 1,5%. Lainakorko tarkistetaan vuosittain.

Lisäksi vieraan pääoman ehtoista lainoitusta otetaan pankkilainana kalustohankintoihin 10.000,- €.

Investointilaskelmaan (Liite 1) on koottu kaikki vuokrapisteen investoinnit käyttöomaisuuteen.

3.3 SVP Oy:n käyttöpääomantarvelaskelma

Käyttöpääomantarvelaskelmaan (Liite 1) on puolestaan koottu yrityksen toimintaan sitoutuva pääoma ensimmäisten kahden toimintakuukauden ajalle. Eniten käyttöpääomaa kuluu henkilöstö-, markkinointi- ja mainoskustannuksiin.

Käyttöpääoman tarvelaskelma (Liite 1) esittää yrityksen toimintaan sitoutuvan käyttöpääoman tarpeen ensimmäisten kahden toimintakuukauden ajalta. Laskelma on laadittu kahden ensimmäisen toimintakuukauden tarpeelle, jonka jälkeen olisi tarkoitus tulla toimeen tulorahoituksella.

Markkinointikustannukset koostuvat lehti-ilmoittelusta paikallis- ja aluelehdissä, myyntikirjeistä sekä Internet-mainonnasta. Ensimmäisten kahden toimintakuukauden aikana toteutetaan paikallis- ja aluelehdissä tehokkaampi alkumainonta, sekä lähetetään myyntikirjeet lähialueen oppilaitoksiin rakennusliikkeille ja talotehtaille, Internet-mainontaan on päätetty käyttää 50 euroa kuukaudessa eli kahtena ensimmäisenä toimintakuukautena Internet-mainontaan kuluu 100 euroa.

Yritys maksaa työ-, kokous-, sosiaalitila ja konttoritarvikevuokrana emoyhtiölle yhteensä 700,- euroa kahdessa kuukaudessa. Käyttöpääoman tarve koostuu suurimmaksi osaksi palkka-, vakuutus-, ja kaluston huoltokustannuksista. Muut yleiskustannukset kahden ensimmäisen toimintakuukauden aikana ovat yhteensä 2.020,- euroa. Käyttöpääoman tarve ensimmäisten kahden kuukauden ajalta on 8.420,- euroa.

Investointilaskelma ja käyttöpääomantarvelaskelma yhdessä osoittavat toiminnan käynnistämisen hinnan eli rahan tarpeen.

3.4 SVP Oy:n rahoitustarvelaskelma

Yrityksen perustamiseen tarvittava rahamäärä koostuu osakepääomasta, pääomalainasta ja pankkilainasta. Emoyritys sijoittaa osakeyhtiön perustamiseksi tarvittavan osakepääoman 3000,- euroa sekä myöntää toiminnan aloittamiseksi yritykselle 30.000,- pääomalainan. Lisäksi ajoneuvokalusto hankintoihin haetaan Nordean pankkilainaa 10.000,- €.

Rahoitustarvelaskelma (Liite 1) osoittaa toiminnan käynnistämisen hinnan. Sen avulla suunnitellaan aloittamiseen tarvittavan alkupääoman määrä eli rahan tarve ja kuinka se on tarkoitus järjestää eli rahan lähteet.

Rahan tarve yhteensä koostuu investoinneista 30.180,- euroa ja käyttöpääoman tarpeesta 8.420,- euroa. Lisäksi rahoitustarvelaskelmassa on huomioitu kustannusylitysvaraus, jonka avulla varaudutaan yllättäviin menoihin. Laskelmissa on käytetty 10 prosentin kustannusylitysvarausta investointien ja käyttöpääoman tarpeen kokonaissummasta. Näin ollen rahan tarve yhteensä on 42.460,- euroa.

Rahan lähteet puolestaan koostuvat osakepääomasta 3.000,- euroa, pankkilainasta 10.000,- euroa sekä pääomalainasta 30.000,- euroa. Yhteensä rahan lähteet tekevät 43.000,- euroa. Rahan lähteiden ja rahan tarpeiden erotuksen ollessa positiivinen, riittävät rahat ilman tulorahoitusta kahdeksi ensimmäiseksi toimintakuukaudeksi.

3.5 SVP Oy:n myyntikatetarvelaskelma

Myyntikatetarvelaskelma (Liite 2) on laadittu sekä kuukausi- että vuositasolla. Laskelmassa ei ole huomioitu veroja, koska tulos on +/- 0. Laskelman mukaan myyntikatetarve on 44.860,- euroa vuodessa. Eli yrityksellä olisi oltava laskutusta vuodessa vähintään sen verran, jotta toiminta olisi kannattavaa. Tästä voidaan laskea minimilaskutustavoitteet esimerkiksi kuukaudessa tai päivässä ja sen kautta arvioida liikeidean kannattavuutta.. Laskelman mukaan kuukausilaskutuksen olisi oltava vähintään 4.560,77 euroa, mikä vaikuttaa varsin realistiselta. Kyseinen kuukausilaskutus olisi saavutettavissa 37,5 % käyttöasteella.

4 SVP OY:N LIIKETOIMINTAMAHDOLLISUUDET

4.1 Tulossuunnitelma 1. toimintavuodelle ja arvio toiminnan kannattavuudesta

Myyntitavoitteeseen (Liite 4) on arvioitu 100 %, 60 %, 40 %:n käyttöastetta vastaava myynti sekä kriittisen pisteen myynti. Jonka perusteella vuosilaskutukseksi saadaan 44.860,- euroa (alv 0 %).

Myyntitavoitteen ja myyntikatetarvelaskelman perusteella laadittiin tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle (Liite 3).

Laskelmien perusteella yrityksen ensimmäinen toimintavuosi näyttää hyvältä.

Keskimääräisen käyttöasteen ylittäessä 37,5 % tuloslaskelmassa päädytään positiiviseen lukuun ennen veroja. Laskelmassa ei ole huomioitu poistoja. Yrityksellä ei ole muuttuvia kuluja, koska yrityksellä ei ole raaka-aineisiin pohjautuvaa tuotantotoimintaa.

Yleisesti Suomen Vuokrapisteen perustamista puoltaa monta asiaa lukuina. Yritystoiminta on tehtyjen laskelmien pohjalta kannattavaa ja rahoitusriski on suhteellisen pieni, johtuen mm. konserniyrityksen rahoitustuesta. Kokonaiskustannukset on pystytty pitämään kurissa minimoimalla kiinteät kustannukset. Yrityksen liiketoiminta on tarkoitus aloittaa pienimuotoisesti vuokratiloissa ja pienillä työvoimakustannuksilla.

4.2 SVP Oy:n SWOT-analyysi

<p style="text-align: center;">Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - kilpailukykyiset hinnat - pienet kiinteät kustannukset - uusi kalusto - konsernin tytäryritys - koulutettu työvoima 	<p style="text-align: center;">Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - kevyt organisaatorakenne - asiakaskunta - kotimaisuus - uusi toimiala
<p style="text-align: center;">Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - kasvavat markkinat - internet-markkinointi - laaja tuotevalikoima 	<p style="text-align: center;">Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - alan kilpailutilanne - ostajien suhtautuminen verkkokauppaan - autoverotus

Kuva 3. SVP Oy:n SWOT- analyysi

SWOT- analyysin perusteella yrityksen vahvuudet ovat kustannustehokkaassa taloushallinnassa, uudessa verkkopohjaisessa itsepalveluteknologiaan pohjautuvassa liikeideassa ja kasvavassa asiakaspotentiaalissa.

Heikkoudet puolestaan tunnettuuden puute, uusi toimiala ja ns. yhden miehen yrityksen toimintariskit kuten esim. äkillinen sairastuminen, ajan riittävyys ja jaksaminen.

Suurimpana uhkana voidaan pitää ostajien kykyä löytää yrityksen verkkosivusto, sivuston toimivuutta sekä suhtautumista verkkokauppaan.

5 JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

Tässä kehittämistyössä esitetyt talouslaskelmat ja valmis liiketoimintasuunnitelma eivät muodosta mitään laatusertifikaattia SVP Oy:n toimintatavalle tai kannattavuudelle.

Yrityksen aloittaessa tämäntyypistä verkkoliiketoimintaa uudella toimialalla tulee entistä enemmän miettiä millä volyyymillä sitä lähdetään perustamaan ja onko omat tuotteet todella niin erilaisia, jotta asiakasvirtaa riittää. Nämä seikat on huomioitu SVP Oy:n liiketoimintasuunnitelmassa.

Internetissä www-sivut ovat sekä yrityksen käyntikortti että näyteikkuna. WWW- sivun perusteella asiakas päättää aloittaako hän kaupankäynnin avaamalla elektronisen oven ”click” –painikkeella vai ei. Toiseksi tärkein asia Internetissä on sivuston käytettävyys. Tämä tarkoittaa sitä, että jos käyttäjä ei löydä jotakin tuotetta hän ei myöskään osta sitä. Tästä syystä SVP Oy:n koko liiketoiminnan perustuessa verkkokauppaan tulisi kiinnittää erityistä huomiota sivujen graafiseen ulkoasuun, sisältöön ja tekniseen toimivuuteen.

Liiketoimintasuunnitelmassa esitetyt perustamislaskelmat on pyritty tekemään mahdollisimman realistisina epävarmuustekijät huomioiden hyödyntäen itse yrityksestä, vakuutusyhtiöistä, autoliikkeistä, Finnverasta, TE-keskuksesta, Uusyrityskeskuksesta ym. saatua laskentainformaatiota. Laskelmien tarkoituksena on testata onko kannattavalle liiketoiminnalle edellytyksiä sekä antaa käsitys sijoittajille tunnuslukujen järkevyydestä ja uskottavuudesta. Samalla se testaa liiketoiminnan ennen varsinaista toteuttamista paljastaen epäonnistumisen mahdollisuuden jo laskentavaiheessa. SVP Oy:n kannattavuuslaskelmat osoittivat yritystoiminnan olevan kannattavaa ja rahoitusriskin olevan vähäinen.

Yrityksen menestymisen mahdollisuuksia on jossain määrin mahdollista arvioida jo ennen toiminnan aloittamista. Huolellisella suunnittelulla vältetään toimintaa haittaavat suurimmat esteet ja pidennetään yrityksen elinkaarta. Samalla säästetään kustannuksia ja vaivaa sekä ohjataan yrityksen toimintaa kannattavampaan ja paremmin asiakkaiden odotuksia vastaavaan suuntaan. Työkaluna tässä käytettiin liiketoimintasuunnitelmaa ja talouslaskelmia.

Näiden työkalujen tarkoituksena ei ole yrityksen perustamisvaiheen jälkeen jäädä pelkästään kuolleeksi asiakirjaksi vaan jatkuvan kehittämistyön avulla toimia yrityksen ohjausjärjestelmänä ja johdon analyyttisenä työkaluna.

Kehittämistyön lopputulosten perusteella liiketoimintasuunnitelmassa hahmoteltua liiketoimintamallia ja verkkosivustoa on mahdollista lähteä rakentamaan. Lopullisen kannattavuuden kertoo kuitenkin vasta toimivan yrityksen tilikauden tuloslaskelma.

LÄHTEET

Painetut

- Ahonen, J. Koskinen, T. Romero, T. 2003. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Restamark. Helsinki.
- Hirsjärvi, S. & Remes, P. & Sajavaara P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Kariston Kirjapaino Oy, Hämeenlinna
- Holopainen, T. 2008. Yrityksen perustajan opas: Silta yrittäjyyteen. 14. painos. Edita Publishing. Helsinki.
- Ikäheimo, S. Lounasmeri, S. Walden, R 2007. Yrityksen laskentatoimi, 2.painos. WS Bookwell. Juva.
- Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Edita Prima. Helsinki.
- Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Firma: käytännön yritystoiminta. Otava. Helsinki.
- McKinsey & Company 2001. Ideasta kasvuyritykseksi. 2. painos. WS Bookwell. Porvoo.
- Metsämuronen, J. 2001. Laadullisen tutkimuksen perusteet. Metodologia –sarja 4 2. tarkistettu painos. Helsinki.
- Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2009. Suomen Uusyrityskeskukset ry.
- Pitkämäki, A. 2001. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. 2. painos. Kauppakaari, Helsinki.
- Puolamäki, E. 2007. Strateginen johdon laskentatoimi. Tietosanoma. Helsinki.
- Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Otavan kirjapaino. Keuruu.
- PriceWaterhouseCoopers. 2003. Pääomasijoitus – avain yrityksen kasvuun. Suomen pääomasijoitusyhdistys.
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. 5. uud. painos. Edita Publishing. Helsinki.
- Ruuska, M. 2001. Miten laaditaan hyvä Liiketoimintasuunnitelma. Business Plan. Kera. Helsinki.
- Stutely, R.: The Definitive Business Plan 2007. Prentice Hall. 2nd edition. London.
- Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä, opas yrittäjille yrityksen perustamista suunnittelevalle sekä yrittäjätutkintoon valmentautuvalle. Savonia ammattikorkeakoulun julkaisusarja. ISSN 1795-0821; 6/2004.

Painamattomat

Finnvera. Finnveran verkkodokumentti. Luettu 12.10.2010

<<http://www.finnvera.fi/>>

Liiketoimintasuunnitelman esimerkkirakenne. Uusyrityskeskus Helsinki.

Luettu 22.09.2010. <<http://www.hel2.fi/taske/hup/material/LTS.htm>>

TE-keskus. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus verkkodokumentti.

Luettu 12.10.2010 <<http://www.te-keskus.fi/>>

Yrityksen liikeidea. Opettajan verkkosivu. Luettu 22.09.2010

<<http://www.edu.fi/>>

Yritys-Suomi. Työnantajan info. Luettu 12.10.2009

<<http://www.yrityssuomi.fi/liston/perustajaninfo/page.lsp?r=2958&l=fi>>

Wikipedia. Vapaa sanakirja. Luettu 12.10.2010

<<http://www.wikipedia.fi/>>

LIITTEET

Alkuinvestoinnit ja niiden rahoitus

Investointilaskelma

Perustamismenot	Oy:n perusilmoitus	330,00 €
Koneet ja laitteet	Pakettiauto 1	16 000,00 €
	Pakettiauto 2	12 000,00 €
Liikeirtaimisto	Henkilöauto 1	1 500,00 €
	Matkapuhelin	100,00 €
	Toimistotarvikkeet	150,00 €
	Kirjallisuus	100,00 €
Investoinnit yhteensä		30 180,00 €

Käyttöpääoman tarvelaskelma 2 kk

Markkinointi	Alkumainonta/ilmoittelu	600,00 €
	Internetmainonta 2 kuukaudelta	100,00 €
Vuokrat	Työhuonevuokra 2 kuukaudelta	700,00 €
Palkat	Työnt. palkka 2 kuukaudelta	5 000,00 €
Yleiskustannukset	Puhelin/fax/internet	200,00 €
	Kirjanpito	200,00 €
	Ajoneuvovakuutukset	800,00 €
	Ajoneuvohoolto	400,00 €
	Yrityksen vakuutukset	120,00 €
	Matka/autokulut	200,00 €
	Kassa	100,00 €
	Käyttöpääoma yhteensä	

Rahoitustarvelaskelma

Rahan tarpeet		
	Investoinnit	30 180,00 €
	Käyttöpääoma	8 420,00 €
		38 600,00 €
	+ kustannusylitysvaraus 10 %	3 860,00 €
Rahan tarve yhteensä		42 460,00 €

Rahan lähteet

	Osakepääoma	3 000,00 €
	Pääomalaina	30 000,00 €
	Pankkilaina	10 000,00 €
Rahan lähteet yhteensä		43 000,00 €

Rahan lähteiden ja tarpeiden erotus

Rahan lähteet	43 000,00 €
Rahan tarpeet	42 460,00 €
Erotus	540,00 €

Myyntikatetarvelaskelma

	Kuukausitaso	Vuositaso
= Tavoitetulos (netto)	0,00 €	0,00 €
= Rahoitustarve (bruttotulot)	0,00 €	0,00 €
+ Yrityslainojen korot	100,00 €	1 200,00 €
A = Käyttökattotarve	100,00 €	1 200,00 €
Kiinteät kulut (ilman alv)		
Ajoneuvovakuutus	200,00 €	2 400,00 €
Ajoneuvohoito	400,00 €	4 800,00 €
Muut vakuutukset	5,00 €	60,00 €
Työntekijöiden palkat	2 500,00 €	30 000,00 €
Vuokrat	350,00 €	4 200,00 €
Kirjanpito	100,00 €	1 200,00 €
Markkinointi	83,33 €	1 000,00 €
B = Kiinteät kulut yhteensä	3 638,33 €	43 660,00 €
A + B = Myyntikatetarve	3 738,33 €	44 860,00 €
+ ostot	0,00 €	0,00 €
= liikevaihto	3 738,33 €	44 860,00 €
+ arvonlisävero (alv 22% liikevaihdosta)	822,43 €	9 869,20 €
Kokonaismyynti/laskutus	4 560,77 €	54 729,20 €

Laskutustavoitteet	(alv 0 %)	(alv 22 %)
Vuosi	44 860,00 €	54 729,20 €
Kuukausi 12 kk/v	3 738,33 €	4 560,77 €
Päivä 21 pvä/kk	178,02 €	217,18 €
Tunti 8h/pvä	22,25 €	27,15 €

