



Osaamista  
ja oivallusta  
tulevaisuuden  
tekemiseen

Anna Kataja

# Liiketoimintasuunnitelma

Aloittelevalle koira-alan yrittäjälle

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

Tammikuu 2021

Tekijä Otsikko	Anna Kataja Liiketoimintasuunnitelma aloittelevalle koira-alan yrittäjälle
Sivumäärä Aika	34 sivua + 3 liitettä tammikuu 2021
Tutkinto	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma	Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	Laskentatoimi ja rahoitus
Ohjaaja	Riikka Hiidenkari, lehtori
<p>Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma aloittelevalle koira-alan yrittäjälle. Tarkoituksena oli tutkia, millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma ja kuinka sellainen laaditaan. Lisäksi opinnäytetyössä suunniteltiin liiketoimintasuunnitelma aloittelevalle yrittäjälle ja pohdittiin yrityksen liikeidean kannattavuutta. Opinnäytetyölle ei ollut toimeksiantajaa, vaan liiketoimintasuunnitelma tehtiin itselle.</p> <p>Tutkimusongelmana opinnäytetyssä oli liiketoimintasuunnitelman puuttuminen, sekä liiketoiminnan kannattavuuden arviointi. Ongelman ratkaisussa käytettiin laadullista tutkimusmenetelmää ja tiedonhaku oli opinnäytetyön teossa suuressa roolissa. Tietoa haettiin eri lähteistä, kuten kirjallisuudesta, internetistä. Opinnäytetyötä varten laadittiin myös asiakaskysely.</p> <p>Opinnäytetyössä käsiteltiin, mitä asioita hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää ja miten sellainen laaditaan. Näiden tietojen pohjalta laadittiin mahdollisimman toimiva liiketoimintasuunnitelma aloittelevalle yrittäjälle. Opinnäytetyössä arvioitiin myös liikeidean kannattavuutta ja yrityksen toimialan tulevaisuutta.</p> <p>Opinnäytetyön johtopäätöksenä todettiin tarkasti laaditun liiketoimintasuunnitelman olevan tärkeä apu liiketoimintaa suunnittelevalle. Todettiin myös, että opinnäytetyössä käsitellylle liikeidealle löytyy kysyntää ja kilpailijoita saapuu markkinoille koko ajan lisää. Liiketoiminnan haasteena todettiin olevan sen suuret alkukustannukset.</p>	
Avainsanat	liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, yrittäjyys, kannattavuus

Author Title	Anna Kataja Business Plan For a Start-up Entrepreneur
Number of Pages Date	34 pages + 3 appendices January 2021
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Riikka Hiidenkari, Senior Lecturer
<p>The objective of this thesis was to create a business plan for a start-up entrepreneur in dog industry. The purpose was to research what makes a good business plan and how to compose one. The goal was also to create a business plan for a start-up entrepreneur and to consider whether the business idea in question was profitable. There was no commissioning organization for this thesis, but the business plan was made for oneself.</p> <p>The research problem was the absence of the business plan as well as the evaluation of business profitability. Qualitative research methods were used for solving the problem. Information retrieval played a major part in making the thesis, and information was searched from various sources such as literature and the Internet. The data was collected via the customer inquiry conducted for the thesis.</p> <p>The thesis explored what makes a good business plan and how to develop one. Based on suggestions from literature and best practice, the most practical business plan for a start-up entrepreneur was prepared. The thesis also assessed the profitability of the business idea and looked into the future of the industry.</p> <p>As a result of the thesis, the business plan was developed for a start-up entrepreneur in dog industry. The conclusion of the thesis was that a carefully composed business plan is fundamental to anyone thinking about starting a business. It was observed that there is a demand for this kind of business, and the thesis also found that there are many competitors entering this market. The challenge for the business was its high initial costs.</p>	
Keywords	Business plan, business idea, entrepreneurship, profitability

## Sisällys

1	Johdanto	1
2	Hyvä liiketoimintasuunnitelma	1
2.1	Yritysidea	1
2.2	Liikeidea	2
2.3	Yrittäjän vahvuudet	2
2.4	Tuotteet ja palvelut	3
2.5	Asiakkaat ja markkinat	3
2.6	Kilpailija-analyysi	4
2.7	Käytännön järjestelyt	5
2.8	Yritysmuodot	8
2.9	Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat	12
2.10	SWOT-analyysi	13
3	Yrityksen liiketoimintasuunnitelma	13
3.1	Liikeidea	14
3.2	Yrittäjä	15
3.3	Tuotteet ja palvelut	15
3.4	Asiakkaat ja markkinat	16
3.5	Kilpailija-analyysi	19
3.6	Käytännön järjestelyt	24
3.7	Rahoituslaskelma	25
3.8	Kannattavuuslaskelma	26
3.9	SWOT-analyysi	27
4	Pohdinta	28
	Lähteet	31
	Liitteet	
	Liite 1. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelma (salainen)	
	Liite 2. Liiketoimintasuunnitelma (salainen)	
	Liite 3. Kyselylomakkeen kysymykset	

## 1 Johdanto

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tarkoitus on antaa mahdolliselle tulevaisuuden koira-alan yrittäjälle tietoa yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimisesta. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrityksen perustamisen peruskysymyksissä, kuten rahoituksen hakemisessa tai markkinastrategiassa. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi koira-alan markkinoiden suuruutta ja kilpailua, jotta saadaan tietoa liikeidean kannattavuudesta. Tässä opinnäytetyössä on käytetty laadullista tutkimusmenetelmää eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Työllä ei toimeksiantajaa, vaan aloitteleva yrittäjä on opinnäytetyön kirjoittaja.

Yritystoiminnan aloittaminen vaatii toimivan liikeidean, koska se vastaa kysymyksiin, mitä aiotaan myydä, keitä ovat asiakkaat ja miten toimintaa aiotaan toteuttaa. Näitä kysymyksiä käsitellään liiketoimintasuunnitelmassa tarkemmin. Liikeidean lisäksi liiketoimintasuunnitelma sisältää kuvauksen yrityksen toiminnasta, talouden suunnittelun ja laskelmat.

Opinnäytetyön ensimmäinen teoriaosuus eli viitekehys käsittelee sitä, miksi liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan, ja millaisista osista liiketoimintasuunnitelma koostuu. Toinen teoriaosuus on varsinainen liiketoimintasuunnitelma, jossa käydään konkreettisesti läpi, millaisen suunnitelman aloitteleva koira-alan yritys tarvitsee.

## 2 Hyvä liiketoimintasuunnitelma

### 2.1 Yritysidea

Yritysidea edeltää liikeideaa, ja se on aloittavan yrityksen ensimmäinen askel. Yritysidea voi syntyä vahingossa tai jonkin oman tarpeen kautta. Yritysidea kertoo yrityksen perusajatuksen, joka voi olla jokin tuote tai palvelu, ja sen kehittämisen tuloksena syntyy liikeidea. (Suomi.fi 2019b.)

Viitalan ja Jylhän (2013, 39) mukaan yritysideat jaetaan tavallisesti viiteen eri kategoriaan, jotka ovat tuote-, valmistus-, palvelu-, markkina- ja taitoideat. Tuoteidean tavoite on uusi, ainutlaatuinen tuote. Valmistusidean perusta on yrittäjän uudenlainen tapa toimia

kilpailijoitaan paremmin. Palveluidea perustuu muutoksille esimerkiksi kulutustottumuksissa tai väestörakenteessa. Markkinointi-idean lähtökohta on tilanne, jossa löydetään uusi kohderyhmä tai käyttötapa jo olemassa olevalle tuotteelle. Taitoidealla tarkoitetaan nimensä mukaisesti yrittäjän omaa henkilökohtaista taitoa.

## 2.2 Liikeidea

Yritysidean ollessa pelkkä ajatus liikeidea kertoo, miten yritysidea on mahdollista toteuttaa ja miten sillä tehdään rahaa (Suomi.fi 2019b). Se määrittelee yritysidea tarkemmin, millaisia tuotteita tai palveluita yritys tuottaa, millaiset ovat yrityksen todennäköiset ja toivotuimmat asiakkaat sekä millainen yrityksen strategia on eli millaisilla resursseilla tuotteet tai palvelut saadaan asiakkaille. (Hesso, 2015, 24.)

Liikeidean pohjalta laaditaan liiketoimintasuunnitelma sekä sen yhteydessä kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Myös kilpailija-analyysi ja markkinaselvitys on järkevä tehdä, jotta yrityksen vahvuudet ja edut kilpailijoihin nähden on helpompi selvittää. Liikeidea voi myös testata hankkimalla mielipiteitä mahdollisilta asiakkailta. (Suomi.fi 2019b.)

## 2.3 Yrittäjän vahvuudet

Yritystä perustaessa toimialan tunteminen ja omat yrittäjyystaidot ovat tarpeen. Kun yrittäjällä on oman toimialansa tuntemusta, ymmärtää hän alan yleisimmät ongelmakohdat sekä toimintatavat. Tärkeitä yrittäjyystaitoja ovat esimerkiksi yritystoiminnan ja taloushallinnon perusteiden hallitseminen. Yrittäjän tulee myös olla valmis jatkuvasti kehittämään ammatti- ja yrittäjyystaitojaan, jotta yrityksen kilpailukyky säilyy ja toiminta kehittyy. (OnnistuYrittäjänä.fi 2019a; OnnistuYrittäjänä.fi 2019d.)

Yrittäjillä voi olla luonteenpiirteitä, jotka ovat omiaan vahvistamaan yrittäjyyttä, kuten innovatiivisuus, itsenäisyys, kunnianhimo ja riskinotto-kyky. Itsenäisyys on yrittäjälle välttämättömyys, koska päätöksenteko tehdään yleensä yksin, ja innovatiivisuus puolestaan tukee yrittäjyyttä, jolloin ainutlaatuisten ratkaisujen löytäminen on mahdollista. Hyvällä yrittäjällä on myös kunnianhimoa, ja halu parantaa omaa työsuoritusta. Myös riskinotto-kyky on hyödyllinen ominaisuus, koska se kannustaa yrittäjän ottamaan harkittuja riskejä ja sietämään epävarmuutta. (OnnistuYrittäjänä.fi 2019a; OnnistuYrittäjänä.fi 2019d.)

## 2.4 Tuotteet ja palvelut

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä tuote suunnitellaan niin, että sen ominaisuudet palvelevat valittua kohderyhmää. Tuote eli fyysinen tavara tai palvelu tulisi olla kokonaisuus, joka muodostuu kerroksista, jotka vaikuttavat siihen, miten kohderyhmä suhtautuu tuotteeseen. Tuotteen alin kerros, eli ydintuote on tuote tai palvelu, jota yritys myy. Toinen kerros on tuotteiden avustavat osat, esimerkiksi tuotteen muotoilu tai pakkaus. Viimeinen kerros on mielikuvatuote, johon voi vaikuttaa esimerkiksi kanta-asiakkuusjärjestelmillä. (Hesso 2015, 112.) Brändiä kehitettäessä on mietittävä, kenelle brändi luodaan, mitä se kohderyhmälle merkitsee ja mikä tekee siitä persoonallisen. Bändin on oltava erottava kilpailijoista, ja sen täytyy merkitä kuluttajalle jotain. (Viitala & Jylhä 2013, 112.)

Hinta on tärkeä osa tuotetta, koska se on kuluttajalle keskeinen valintakriteeri. Hinnoitteluun vaikuttavat ulkoiset ja sisäiset tekijät. Ulkoapäin ohjaavia tekijöitä ovat kysyntä- ja kilpailutilanne, ja sisältäpäin ohjaavia tuotanto- ja markkinointikustannukset. Hinnoittelustrategiaryhmiä on neljä. Penetraatiohinnoittelussa halutaan mahdollisimman nopeaa markkinakasvua alhaisen lähtöhinnan avulla. Referenssihinnoittelussa hinta alittaa tuotekustannukset, ja tarkoituksena on lisätä tuotto- ja markkinaodotuksia tulevaisuudessa. Markkinaperusteisen hinnoittelun, kustannuspohjaisen hinnoittelun ja laatujohtajuuden tavoitteena on pitää hinnan rooli pienenä markkinoinnin kannalta. Asiakasarvon maksimointi perustuu arvopohjaiseen hinnoitteluun, ja tuotto-odotukset ovat tässä hetkessä. Korkea hinta on sopiva, kun kyseessä on asiakkaiden kiinnostuksen herättävä uusi tuote. Alhaisella hinnalla pyritään pääsemään markkinoille vanhalla tuotteella. (Viitala & Jylhä 2013, 114.)

## 2.5 Asiakkaat ja markkinat

Yrityksen täytyy olla tietoinen asiakaskunnastaan ja markkinoista. Käytännössä tämä tarkoittaa, että yrityksen tulee tietää miten laajat markkinat ovat, millainen sen kilpailutilanne on sekä millaisia tarpeita asiakkailla on. Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään, millaisia yrityksen asiakkaat ovat ja mitä asiakas hyötyy ostaessaan yrityksen tuotteita tai palveluita. Asiakasanalyysissä saadaan selvitettyä, minkälaisia ominaisuuksia asiakas arvostaa, kuinka suuri on kertaostosten määrä, ja mikä on toimialan potentiaalinen ja todellinen kysyntä. Kun nämä seikat ovat selvillä, voidaan analysoida asiakkaan ostokäyttäytymistä. (Hesso 2013, 50–52.)

Asiakasryhmien valinta eli segmentointi on tärkeää markkinoinnin ja liiketoimintastrategian näkökulmasta. Segmentoinnin tarkoituksena on löytää asiakkaita, jotka hyötyvät yrityksen tuotteista tai palveluista eniten. Yritys harjoittaa kohdistettua markkinointia valituille segmenteille. Se voi myös suunnitella tuotteensa tiettyjä segmenttejä varten. Tuotteita voidaan markkinoida yhdelle tai useammalle segmentille tai jopa koko markkinoille ilman segmentointia. (Viitala & Jylhä 2013, 100–102.)

Palveluiden markkinoiminen eroaa fyysisen tuotteen markkinoimisesta. Ostotapahtumassa ei tapahdu omistajuuden siirtoa, eikä asiakas voi käsitellä tuotetta käsin. Kuitenkin asiakkaan on saatava varmistus tuotteen laadusta, ja koska fyysistä tuotetta ole, arvioi asiakas esimerkiksi yrityksen ulkoasua tai asiakaspalvelua. Myös ulkopuolinen viestintä, esimerkiksi ystäväiltä vaikuttaa asiakkaan ostopäätökseen. Palveluyritysten markkinointikeinoja ovat muun muassa verkkomarkkinointi, suoramarkkinointi, asiakasklubit ja avoimien ovien päivät. (Viitala & Jylhä 2013, 124–124.)

## 2.6 Kilpailija-analyysi

Asiakkaiden lisäksi yrityksen on otettava huomioon myös kaikki sen mahdolliset kilpailijat. Kilpailevilla yrityksillä tarkoitetaan samalla markkina-alueella ja samalla toimialalla toimivat yritykset. (Peltola 2015, 91.) Kilpailija-analyysin avulla yrittäjä voi selvittää yrityksensä tärkeimmät kilpailijat, niiden tavoitteet, heikkoudet ja vahvuudet. Kun kilpailijoiden ominaisuudet ovat tiedossa, on oman yrityksen toimintaa paljon helpompi suunnitella, ja kehittämiskohteet helpommin tunnistettavissa. (Suomi.fi 2019a.)

Kilpailija-analyysiä tehtäessä tulee selvittää samalla markkina-alueella toimivat kilpailevat yritykset, ja hankkia niistä mahdollisimman laajasti tietoa. Tietoa voi kerätä esimerkiksi yritysten verkkosivuja ja tilinpäätöstietoja hyödyntämällä. Kerätyn tiedon perusteella analysoidaan muun muassa yritysten vahvuudet ja heikkoudet, markkinastrategia, resurssit ja hintataso. (Suomi.fi 2019a.)

Peltolan (2015, 91) mukaan kilpailija-analyysissä vastataan seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä ovat kilpailevia yrityksiä, ja miten näiden yritysten myynti on kehittynyt viime vuosina?
- Mitkä ovat yritysten heikkoudet ja vahvuudet?



- Mihin suuntaan yritykset ovat kehittymässä?
- Onko alalle tulossa uusia yrityksiä? Mitkä ovat näiden tulijoiden heikkoudet ja vahvuudet?
- Miten kilpailu tulee kehittymään lähivuosina?
- Millaisia johtopäätöksiä edellisiin kysymyksiin saatujen vastausten pohjalta pitäisi tehdä?

Toinen oleellinen apukeino toimialan kilpailun analysoimiseksi on M.Porterin viiden voiman työkalu, jota kannattaa käyttää kilpailutilanteen kartoittamiseen. Kilpailijoiden luonteet ja ominaisuudet saadaan hahmotettua analysoimalla toimialan kilpailun tunnuspiirteitä. Hesso (2015, 48) kuvailee viiden voiman työkalun (five forces framework) koostuvan viidestä osasta:

- uudet tulokkaat toimialalla
- tavarantoimittajien neuvotteluvoima
- asiakkaiden neuvotteluvoima
- toimialan kilpailu
- substituuttituotteet ja -palvelut

## 2.7 Käytännön järjestelyt

Ennen yrityksen perustamista liiketoimintasuunnitelman teon lisäksi olennaista on pohtia käytännön järjestelyjä. Aloittelevan yrittäjän täytyy valita itselleen sopivin yritysmuoto ja selvittää, miten yrityksen rekisteröiminen tapahtuu. Alkurahoituksen määrä ja kohteet tulee miettiä valmiiksi jo liiketoimintasuunnitelmassa, samoin yrityksen sijainti ja toimitilat. Yritys tarvitsee myös oman pankkitilin, jonka kautta yrityksen rahaliikenne hoituu. Tiliä avatessa täytyy pankille esittää yritykseen liittyviä asiakirjoja, kuten kaupparekisteriotteen. Yrittäjän on hyvä myös olla rehellinen omista taidoistaan, ja etsiä ulkopuolista apua asioihin, joihin oma tietotaito ei riitä. (Suomi.fi 2020b.)

Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia, ja sillä tarkoitetaan yrityksen tulojen ja menojen kirjaamista. Yritysmuoto vaikuttaa siihen, miten tarkkaa kirjanpidon tulee olla. Yrityksen taloushallinnon voi yrittäjä hoitaa itse tai ulkoistaa sen osittain tai kokonaan tilitoimistoille. (Suomi.fi 2019c.)

Yrittäjien täytyy yleensä ottaa lakisääteinen yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. Vanhuuseläkkeen lisäksi se tarjoaa turvaa esimerkiksi työkyvyttömyyden varalle. Yrittäjän on pakollista ottaa eläkevakuutus, jos hän on iältään 18–67-vuotias, yritystoimintaa on pyöritetty vähintään neljän kuukauden ajan, ja vuosittainen työtulo ylittää 8 000€. Velvollisuus koskee myös sivutoimisia yrittäjiä, mikäli nämä ehdot täyttyvät. (Suomi.fi 2018; Suomi.fi 2020.)

Yrityksen perustamisvaiheessa tarvitaan rahaa investointeihin; kuten maa-alueisiin, toimitiloihin ja koneisiin, sekä kiinteisiin kustannuksiin; kuten erilaiset vuokrat, palkkakulut, oma toimeentulo. Näiden lisäksi yritystoiminnan käynnistämiseen liittyy useita muita kuluja, jotka täytyy ottaa huomioon. Näitä ovat esimerkiksi erilaiset vakuutukset ja viranomaismaksut, markkinointikulut, toimitilakulut (mm. sähkö ja vesi), sekä muut ulkopuoliset palvelut, kuten kirjanpito palvelut. (Suomi.fi 2020a.)

Tarvittava alkupääoman määrä riippuu yrityksen liikeideasta ja toimialasta. Yrityksellä tulisi olla käyttöpääomaa 2-3 kuukauden kulujen edestä. Liiketoimintasuunnitelman yhteydessä laaditaan rahoituslaskelma, joka sisältää laskelmia tarvittavan alkuinvestointien ja käyttöpääoman määrän. Alkupääoman saamiseen voidaan käyttää vierasta pääomaa, eli lainaa tai omaa pääomaa. Omaa pääomaa ovat esimerkiksi itse sijoitettu raha ja omaisuus, sekä avustukset. Rahoitusta voi hakea pankeilta, rahoitusyhtiöiltä, vakuutusyhtiöiltä ja muilta rahoittajilta. Lainaa myöntäessä pankit edellyttävä vakuuksia, ja mikäli yritykseltä niitä puuttuu, voi Finnveran osittaisesta alkutakauksesta olla hyötyä. ELY-keskukset myöntävät kehittämisavustusta ja toimialakohtaisia tukia. Business Finlandin kautta voi hakea avustuksia yritystoiminnan kasvattamista varten. (Suomi.fi 2020a.)

Finnvera on valtion omistuksessa oleva erityisrahoittaja, joka tarjoaa lainoja ja takauksia aloittelevien yrittäjien rahoitustarpeisiin (Finnvera 2019a). Finnveran lainojen alaraja on 10 000€, ja ainoana rahoittajana Finnvera voi toimia enintään 50 000€ rahoitustarpeissa. Takauksen alaraja on 5 000€, ja Finnvera takaa lainasta 50%, eli pienin mahdollinen määrä pankkilainalle on 10 000€. (Holopainen 2019, 213.)

Finnveran alkutakaus on suunnattu aloittaville yrityksille, joiden kaupparekisteriin rekisteröinnistä on enintään kolme vuotta. Jos yrityksellä ei ole pankkilainaa varten riittävästi vakuuksia, pankki voi hakea alkutakausta Finnveralta. (Holopainen 2019, 214.) Takauksen edellytyksenä on, että takausta hakevan yrityksen luottotiedot ovat kunnossa. Alkutakausta hakevan yrityksen pääosakkailta vaaditaan myös omavelkaisia eritystakauksia, joiden on katettava Finnveran takauksen määrästä 25%. Takauksen vähimmäismäärä on 10 000€, ja Finnveran takausosuuden määrä on enintään 80%. Yhdelle yritykselle myönnettävien alkutakausten määrä on yhteensä 160 000€, yhdellä kerralla takauksen enimmäismäärä on kuitenkin 80 000€. Uutta alkutakausta voidaan hakea kaksi kuukautta, edellisestä takauspäätöksestä. (Finnvera 2020a.)

Finnveran yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina, jolla voidaan täydentää yrityksen omaa pääomaa, jos sitä ei toiminnan rahoittamista varten ole riittävästi (Holopainen 2019, 214). Yrittäjälainaa voi maksimissaan saada 100 000€ luotonsaajaa kohden, ja sitä voidaan myöntää usealle saman yrityksen osakkaalle, jonka omistusosuus osakepääomasta on vähintään 20% (Finnvera 2020b). Lainan myöntämisen edellytyksenä on vähintään 20% omarahoitusosuutta. Laina-ajan enimmäispituus on 10 vuotta, joista kolme voi saada lyhennysvapaaksi. (Holopainen 2019, 214.)

Finnvera-laina on tarkoitettu jo toiminnassa oleville tai vasta aloittaville pk-yrityksille, käyttöpääomatarpeiden ja investointien rahoittamiseksi. Lainalla voidaan rahoittaa lähes kaikkia toimialoja, pois lukien maa- ja metsätalous ja rakennusliiketoiminnan perustajaurakointi. Finnvera-lainan vähimmäismäärä on 50 000€, ja laina-aika yleensä 3–15 vuotta. Vuonna 2020 Finnvera tarjosi käyttöpääomalainaa rahoitustarpeisiin, jotka johtuivat koronaviruspandemiasta. Lainan määrä on 50 000–300 000€, ja se saa olla enintään 25% yrityksen 2019 liikevaihdosta tai vuoden 2019 palkkakulut kaksinkertaisina. Laina-ajan pituus on maksimissaan kuusi vuotta. (Finnvera 2019b.)

Starttiraha on aloittelevan yrittäjän tuki, jonka myöntää Työ- ja elinkeinotoimisto. Se on henkilökohtaista veronalaista tukea, ja sitä maksetaan enintään 12 kuukautta. Vuonna 2020 starttirahan suuruus on 33,66€/pv, ja sitä maksetaan enintään viideltä päivältä viikossa. (Yritä.fi 2020d.) Vuoden 2020 koronapandemian vuoksi starttirahan enimmäispituutta pidennettiin väliaikaisesti 18 kuukauteen 31.12.2021 asti. Pidennetty starttiraha on tarkoitettu yrittäjille, joiden yritystoiminnan aloittamista koronaepidemia vaikeuttaa. (TE-Palvelut 2020.)

Starttirahaa saadakseen tulee tiettyjen ehtojen täytyä. Starttirahaa hakea ennen yrityksen perustamista, ja yritystoiminnan on oltava päätoimista ja jatkuvaa. Hakijalla on oltava riittävät valmiudet alalle, sekä yrittäjänä toimimiseen, kuten koulutus tai työkokemus. Starttirahan on myös oltava tarpeellinen toimeentulon kannalta. (TE-Palvelut 2020.)

Suomen tarjoaa kehittämisavustusta yrityksen kehittämistoimenpiteitä varten, ja sitä haetaan oman alueen ELY-keskukselta (Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus 2020). Se on tarkoitettu jo toiminnassa oleville pk-yrityksille, joilla on tavoite ja suunnitelma esimerkiksi liikevaihdon kasvattamista varten. Edellytyksenä yritykseltä täytyy löytyä riittävästi resursseja kehittämistoimenpiteisiin. Avustusta myönnetään enintään 50% kehittämistoimenpiteiden kokonaissummasta, ja loput yrityksen täytyy rahoittaa itse. (Onnistu-yrittäjänä.fi 2019c.)

## 2.8 Yritysmuodot

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat useat seikat, kuten perustajien lukumäärä, pääoman tarve, sekä voitonjako (Holopainen 2019, 20). Yritysmuotoa valittaessa aloittelevan yrittäjän on pohdittava muun muassa oikeudellista asemaa, verotusta, sekä voitonjakoa ja vastuuta koskevia seikkoja. (Viitala & Jylhä 2013, 55.)

Suomessa yritysmuodot jaetaan pääomayrityksiin ja henkilöyrityksiin. Merkittävin ero näiden kahden välillä koskee velkavastuuta, henkilöyrityksissä yrittäjä vastaa yrityksen veloista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan, kun pääomayhtiöissä vastuu rajoittuu yritykseen sijoitettuun pääomapanokseen. Henkilöyrityksiä ovat yksityinen toiminimi, avoin yhtiö, sekä kommandiittiyhtiö. Osakeyhtiö ja osuuskunta luokitellaan pääomayrityksiin. (Viitala & Jylhä 2013, 55.)

Jos perustajajäseniä on vain yksi, helpoin vaihtoehto on toimia yksityisenä elinkeinoharjoittajana. Myös osakeyhtiössä voi olla vain yksi perustaja, mutta silloin on otettava huomioon se, että perustajan ollessa hallituksen ainoa jäsen, tarvitsee hallitus vähintään yhden varajäsenen. Henkilöyhtiöissä perustajajäseniä on oltava ainakin kaksi. (Holopainen 2019, 20-21.)

Sivutoimisella yrittäjyydellä tarkoitetaan tilannetta, jossa henkilön toimeentulo tulee pääosin muualta, kuin itsenäisestä yritystoiminnasta. Jos liiketoiminnan kannattavuudesta ei

ole varmuutta, on sivutoiminen yrittäjyys suositeltavaa, koska tällöin on mahdollista ko-  
keilla yrityksen kannattavuutta taloudellisten riskien ollessa huomattavasti pienemmät.  
(Holopainen 2019, 187.) Sivutoiminen yrittäminen voi myös olla hyvä sivutulonlähde esi-  
merkiksi opiskelijalle tai eläkeläiselle.

Elinkeinonharjoittajat jaetaan ammatinharjoittajiin, jotka ovat esimerkiksi yksin toimivia  
hierojia tai nuohoojia, sekä liikkeenharjoittajiin. Liikkeenharjoittajilla on yleensä työnteki-  
jöitä, sekä kiinteät liiketilat, tästä esimerkkinä parturi-kampaajat. (Peltola 2015, 69.)

Oman toiminimen perustaminen on kaikkein yksinkertaisin keino ryhtyä yrittäjäksi. Pää-  
töksenteko kuuluu yrittäjälle itselleen. Samalla myös vastuu, yrityksen omaisuus ja mah-  
dollinen voitto kuuluvat yrittäjälle. (Viitala & Jylhä 2013, 55.) Yrittäjä ei voi maksaa itsel-  
leen palkkaa, mutta voi nostaa yrityksestä rahaa yksityisottoina (Suomi.fi 2019c). Toimi-  
nimen perustaminen ei maksa mitään, eikä aloituspääomaa vaadita. Ainoastaan ilmoit-  
tautuminen Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin maksaa. Säh-  
köinen ilmoittautuminen kustantaa yrittäjälle 60 euroa ja paperiversiona 115 euroa.  
(Yritä.fi 2020c.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja sopii yrittäjälle, jonka liiketoiminta on kohtalaisen pientä,  
koska se on yritysmuodoista kevyin, ja perustaminen on edullista. Yritysmuodon heik-  
kous piilee siinä, että vaikka yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee kaikki yritystä koske-  
vat päätökset yksin, ja yritystoiminnan voitot saa kokonaan itselleen, on yrittäjä myös  
vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksensä veloista. (Suomi.fi 2019c.) Toi-  
nen huomioitava seikka on, että koska vähintään 80% toiminimen tuloksesta käsitellään  
yrittäjän henkilökohtaisena tulona, sitä verotetaan progressiivisen ansiotuloveroproseen-  
tin mukaan. Liiketoiminnan kasvaessa suureksi ei toiminimi ole verotuksellisesti yhtä  
kannattava, kuin muut yhtiömuodot. (Yritä.fi 2020c.)

Osakeyhtiön omistuspohja perustuu osakkeisiin, joiden mukaan yhtiön omistus jakautuu.  
Siksi se sopiikin hyvin usean omistajan yritysmuodoksi. Osakeyhtiön voi perustaa myös  
yksin, mutta silloin yhtiön hallitus tarvitsee yhden varajäsenen. Osakeyhtiö voi olla julki-  
nen tai yksityinen, julkisen osakeyhtiön osakkeita voi kuka tahansa ostaa pörssistä. Yk-  
sityisellä osakeyhtiöllä ei ole vähimmäispääomaa koskevia vaatimuksia, eli yhtiötä pe-  
rustettaessa, rahaa ei välttämättä tarvitse sijoittaa lainkaan. Julkista osakeyhtiötä perus-  
tettaessa, vaaditun osakepääoman määrä on vähintään 80 000€. (Suomi.fi 2019c;  
Yritä.fi 2020b.)

Osakeyhtiö on oma juridisesti toimivaltainen oikeushenkilönsä, eli sen nimiin voidaan ottaa velkoja ja sitoumuksia. Yhtiön veloista ja velvollisuuksista ei ole henkilökohtaista vastuuta, mutta yhtiöön sijoitetun rahan voi menettää. Lisäksi, jos osakkeenomistaja on takaajana yrityksen ottamassa lainassa, on hän siitä henkilökohtaisesti vastuussa. Osakeyhtiöllä oltava hallitus, jonka osakkeenomistajat valitsevat. Riippuen käsiteltävästä asiasta päätöksenteon hoitaa yhtiökokous, hallitus, hallintoneuvosto tai toimitusjohtaja. Hallitus ja toimitusjohtaja edustavat yritystä. (Suomi.fi 2019c; Yritä.fi 2020b.)

Yhtiöstä voi maksaa itselleen palkkaa, nostaa varoja osinkona, kilometrikorvauksina ja päivärahana. Yksityisottoja ei osakeyhtiössä voi tehdä. Voitot ja tappiot on vahvistettava verovuosittain, ja jos jakokelpoisia varoja on, voi ne nostaa osinkona. Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen, henkilökohtaista veroa maksetaan nostetusta palkasta ja osingosta. Osakeyhtiön on pidettävä kaksinkertaista kirjanpitoa, ja se on velvollinen tekemään tilinpäätöksen. Ensimmäistä tilikautta lukuun ottamatta tilikauden pituuden on oltava 12 kuukautta. Osakeyhtiö on yritysmuotona raskaampi, kuin muut yritysmuodot. Siksi se sopii parhaiten yritykselle, jonka toiminta on suurempaa tai siltä odotetaan kasvua. (Suomi.fi 2019c; Yritä.fi 2020b.)

Avoimessa yhtiössä on vähintään kaksi yhtiömiestä, jotka voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä. Avoimessa yhtiössä ei ole alkupääomavaatimuksia, koska yhtiömiesten työpanos katsotaan riittäväksi. Perustaminen onnistuu pelkällä paperisella ilmoituksella, joka kustantaa 240 euroa. Päätöksenteko tehdään yhdessä muiden yhtiömiesten kanssa, ja jokaisella yhtiömiehellä on oikeus edustaa yhtiötä. Myös toimitusjohtaja voi edustaa yhtiötä ja päättää tiettyjä yrityksen asioita. (Holopainen 2019, 21; 25-26; Suomi.fi 2019c; Yritä.fi 2020e.) Yhtiömiehet voivat maksaa palkkaa itselleen, tai nostaa rahaa yksityisottoina, kilometrikorvauksina tai päivärahoina. Osuuksien määrä perustuu yhtiösopimukseen. Yrityksen tekemästä tuloksesta maksetaan veroa henkilökohtaisessa verotuksessa muiden tulojen ohella. (Suomi.fi 2019c.)

Yritysmuotona avoin yhtiö vaatii toimivaa yhteistyötä ja luottamusta yhtiömiesten välillä. Yhtiömiehille voidaan maksaa palkkaa, mutta varoja voi myös nostaa yksityisottoina, mikäli yhtiömiehet sopivat siitä keskenään. Kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan yhden yhtiömiehen hankkimista veloista ja velvollisuuksista, joten avoimen yhtiön tärkeimpiä perusedellytyksiä ovatkin toimiva yhteistyö ja luottamus yhtiömiesten välillä. Avoin yhtiö sopii yritysmuotona niille, joiden yritystoiminta on pientä, ja yhtiökumppaneihin on täysi luotto. (Peltola 2015, 69–70; Suomi.fi 2019c.)

Myös kommandiittiyhtiössä yhtiömiehiä on oltava vähintään kaksi, jotka voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä. Avoimesta yhtiöstä se kuitenkin eroaa siinä, että yhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. (Holopainen 2019, 27.) Vastuunalainen on nimensä mukaisesti vastuussa yrityksestä koko omaisuudellaan ja tekee yritystä koskevat päätökset. Äänetön yhtiömies puolestaan sijoittaa yritykseen rahaa tai muuta omaisuutta, mutta ei omista päätäntävaltaa tai oikeutta edustaa yritystä. Äänettömän yhtiömiehen vastuu siis rajoittuu vain hänen yhtiöönsä sijoittamaansa pääomaan. (Peltola 2015, 69–70.) Äänetön yhtiömies voi kuitenkin menettää yhtiöön sijoittamansa summan, ja jos äänetön yhtiömies on takaajana yhtiön ottamassa lainassa, niin silloin hän on siitä henkilökohtaisessa vastuussa (Suomi.fi 2019c).

Vähimmäispääomaa koskevia vaatimuksia ei kommandiittiyhtiöllä ole. Äänettömän yhtiömiehen on sijoitettava sen suuruinen rahamäärä, joka yhtiösopimukseen on sovittu. Voitonjaossa äänetön yhtiömies saa oman voitto-osuutensa ensin, ja vasta sitten vastuunalaiset yhtiömiehet jakavat voitto-osuudet keskenään. Tappioita äänettömän yhtiömiehen ei tarvitse maksaa, vaan vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat niistä keskenään. (Suomi.fi 2019c.)

Osuuskunta on jäsenistöään palveleva yhtiömuoto, eikä sen tavoitteena ole taloudellinen voitto (Yritä.fi 2020e). Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Yksin perustettaessa hallitus tarvitsee kuitenkin yhden varajäsenen. Yritystä perustettaessa rahaa tulee sijoittaa osuusmaksun muodossa, jäsenten osuusmaksut muodostavat osuuskunnan osuuspääoman. Osuusmaksun määrä on tapauskohtaista. Päätöksenteko kuuluu riippuen aiheesta osuuskunnan kokoukselle, hallitukselle, hallintoneuvostolle, edustajistolle tai toimitusjohtajalle. Osuuskuntaa edustaa hallitus, sekä toimitusjohtaja. (Suomi.fi 2019c.)

Osuuskunta vastaa voitoista ja tappioista itse, voitot voidaan jakaa ylijäämäpalautuksena tai osuuskorkona. Näiden lisäksi osuuskunnasta rahaa voi nostaa palkkana, kilometrikorvauksina tai päivärahoina. Yksityisottoja osuuskunnan tililtä ei voi tehdä. Verot osuuskunta maksaa itsenäisesti. Henkilökohtaista veroa maksetaan osuuskunnasta nostamasta palkasta, ylijäämäpalautuksesta ja osuuskorosta. (Suomi.fi 2019c.) Osuuskunta sopii hyvin yhteisyritykseen, koska se mahdollistaa tasa-arvoisen yhteisyrityksen ja kustannuksia ja voittoja on helppo jakaa (Viitala & Jylhä, 56).

Kevytyrittäjyys on kevyin tapa toimia yrittäjänä. Terminä se on kuitenkin harhaan johtava, sillä kyseessä ei ole yritysmuoto. Kevytyrittäjyydessä yrittäjä keskittyy vain omaan liiketoimintaansa, ja ulkoinen laskutuspalveluyritys hoitaa yritystoiminnan kirjanpidon, veroilmoitukset, ja muut vastaavat hallinnolliset asiat. Kevytyrittäjän tarvitsee vain tehdä lasku käyttämänsä laskutuspalvelun avulla. Työstä saatu raha maksetaan laskutuspalvelun tilille. Tästä summasta vähennetään laskutuspalvelun palkkio, arvolisävero, sekä muut kulut. Jäljelle jäänyt summa siirretään yrittäjän tilille ikään kuin palkkana. (Yritä.fi 2020a.)

Kevytyrittäjyys on hyvä vaihtoehto esimerkiksi sivutoimiseen yrittäjyyteen, tai yrittämisen kokeiluun. Huonona puolena on se, että liikevaihdon kasvaessa yrityksen pyörittämisestä tulee koko ajan kalliimpaa. Toinen huomioitava asia on, pyörittääkö kevytyrittäjä liiketoimintaa toiminimellä vai ilman. Aikaisemmin kevytyrittäjää käsiteltiin palkanlaskennallisesti työntekijänä, mutta nykyään kevytyrittäjät lasketaan YEL:in, eli Yrittäjän eläkevakuutuksen piiriin. Lisäksi ilman toiminimeä yrittäjän ei ole mahdollista hyödyntää Alv-kevennyksiä, koska laskutus tapahtuu isojen laskutuspalveluyritysten kautta. Jos kevytyrittäjällä ei ole toiminimeä, ei hän voi tehdä pidempiaikaisia hankintoja, koska esimerkiksi kalustoa ei voi vähentää liiketoiminnan kuluina. (Yritä.fi 2020a.)

## 2.9 Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat

Hyvän liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää kannattavuus- ja rahoituslaskelmat, koska ne ovat usein edellytyksenä ulkopuolisen rahoituksen saamiselle. Rahoituslaskelmalla arvioidaan alkupääoman tarvetta ja kannattavuuslaskelmalla yritystoiminnan kannattavuutta. Alkuinvestointien lisäksi rahoituslaskelmassa tulisi huomioida juoksevat kulut 2-3 kuukauden edestä, sekä lainanlyhennykset ja voitonjako. Laskelmassa tulisi myös selvittää, mistä kuluja varten tarvittavat rahat tulevat, eli käytetäänkö omaa vai vierasta pääomaa, vai molempia. (Suomi.fi 2018.)

Kannattavuuslaskelma kertoo, minkä verran yrityksen täytyy myytä tuotteitaan tai palveluitaan, jotta yritystoiminta olisi kannattavaa. Laskeminen aloitetaan yrityksen tuloksesta, sen on katettava elämisen kulut. Tähän summaan lisätään kulut, kuten vuokrat, palkkakulut tai valmistuskulut. Näiden lukujen yhteissumma kertoo, kuinka paljon yrityksen tulisi myydä. Laskelmasta voidaan päätellä, jos yritystoiminta on kannattamatonta, tai hinnoittelu on liian alhainen verrattuna yrityksen kuluihin. (Suomi.fi 2018.)



## 2.10 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on nelikenttäinen työkalu, avulla yrittäjä voi tarkastella yrityksensä sisäisiä voimavaroja, sekä ulkoista toimintaympäristöä, ja selvittää yrityksensä vahvuudet ja heikkoudet, sekä tulevaisuuden uhat ja mahdollisuudet. SWOT-analyysin nimi tulee sanoista strengths = vahvuudet, weaknesses = heikkoudet, opportunities = mahdollisuudet ja threats = uhat. (Viitala 2013, 49.)

Yrityksen sisäiset vahvuudet ovat ominaisuuksia, joita yritys pystyy hyödyntämään, ja mikä ovat sen tärkeimmät menestyksen raaka-aineet ja vahvuudet kilpailijoihin verrattuna. Heikkoudet ovat tekijöitä, joita yrityksen täytyy ottaa kehityskohteeksi. Heikkoudet tunnistamalla ja analysoimalla niitä on mahdollista lieventää tai päästä jopa kokonaan eroon. (OnnistuYrittäjänä.fi 2019b.)

Yrityksen mahdollisuuksien tunnistaminen on tärkeää, koska ne edesauttavat yrityksen menestystä tulevaisuudessa. Niiden kartoittamisessa on oltava perehtynyt oman yrityksensä toimialaan, oltava luova, sekä valmis muuttumaan asiakkaiden tarpeiden mukaan. Uhilla puolestaan tarkoitetaan ulkoisia ympäristön tekijöitä, joka ovat yrityksen oman vaikutuksen ulottumattomissa. (OnnistuYrittäjänä.fi 2019b.) Hyvä esimerkki uhasta on vuonna 2020 levinnyt koronaviruspandemia, joka vaikutti markkinoihin rajusti.

SWOT-analyysia tehdessä kannattaa pitää mielessä, että vahvuuksilla ja heikkouksilla tarkoitetaan yrityksen nykyhetkeä, uhat ja mahdollisuudet keskittyvät tulevaisuuteen (Suomen Riskienhallintayhdistys 2020). Analyysin viimeinen osio on tärkein, strategian kehittäminen, joka auttaa yrittäjää kehittämään liiketoimintaansa ja varautua yllättäviinkin muutoksiin (OnnistuYrittäjänä.fi 2019b).

## 3 Yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Idea opinnäytetyöhön ja yritysideaan syntyi pikkuhiljaa omien ja lähipiirin kokemusten pohjalta. Syntyi ajatus tarpeesta, jota ei tällä hetkellä saa helposti tyydytetyksi. Koiraharrastajana mielestäni koirille tärkein liikuntamuoto on vapaana juokseminen. Vapaana juokseva koira kuluttaa energiaa huomattavasti tehokkaammin kuin hihnassa kävellessä, se on myös koiralle henkisesti vapauttavaa. Suomessa koirien irti pitäminen on moniin muihin maihin verrattuna paljon hankalampaa ja suurin syy löytyy lainsäädännöstä.

Suomen järjestyslain mukaan koirat on pidettävä taajamassa kytkettynä. Tämä ei kuitenkaan koske suljettua pihaa, koirien harjoituspaikkaa tai niille suunnattua jaloittelualuetta. (Järjestyslaki 2003, 4 luku 14 §.) Järjestyslaki rajoittuu vain taajama-alueisiin, niiden ulkopuolella koirien irti pidosta määrää metsästyslaki. Metsästyslain mukaan koira ei saa pitää irti toisen omistamalla alueella ilman maanomistajan tai metsästysosoikeuden haltijan lupaa. Lisäksi koirat on pidettävä kytkettyinä tai välittömästi kytkettyinä 1.3.-19.8. välisenä aikana. Velvollisuus ei kuitenkaan koske alle viiden kuukauden ikäisiä koiria, alueen omistajan tai haltijan luvalla pihamaalla tai aidatulla alueella olevia koiria tai koiria, joita käytetään palvelutehtävissä tai koulutetaan niihin. (Metsästyslaki 1993, 8 luku 51–53 §.)

Lainsäädännön puitteissa koira voi ulkoiluttaa vapaana vain taajama-alueen ulkopuolella maanomistajan luvalla. Pesimäaikaan koiran tulee olla vähintään välittömästi kytkettynä, mutta termi on melko tulkinnanvarainen. Harva koiranomistaja kuitenkaan kysyy lupia koiran irti pitämiseen rikkoen näin lakia. Huomioitavaa on myös se, että vaikka koiranomistajalla olisi luvat koiran irti pitämiseen, ei se välttämättä ole turvallista. Metsästysvietit koirat saattavat juosta nopeasti riistan perään, jolloin riski tapaturmille kasvaa.

Yleiset koirapuistot ovat kuta kuinkin ainoita paikkoja, jossa jokainen saa luvallisesti pitää koiraansa vapaana, mutta ne ovat sopivia paikkoja lähinnä vain sosiaalisille koirille eli niille, jotka tulevat toimeen lajitovereidensa kanssa. On useita koirarotuja, jotka rotutyypillisesti eivät tule toisten koirien kanssa lainkaan toimeen.

### 3.1 Liikeidea

Yrityksen liikeideana on palvelu, joka tarjoaisi koirille suunnattuja yksityiskäyttöön vuokrattavia ulkoilutusalueita. Alueet olisivat turvallisesti aidattuja eikä vuokrauksen aikana aitauksessa olisi asiakkaan lisäksi ulkopuolisia. Vuokrattavia alueita olisi muutama, reilun hehtaarin kokoisia tai yksi suurempi vähintään neljän hehtaarin kokoinen alue. Alueiden maasto olisi vaihtelevaa, metsää, nurmi- tai hiekkakenttää. Aitauksista löytyisi erilaisia virikkeitä koirille, kuten esimerkiksi leluja, piilopaikkoja ja temppuratoja. Koirien omistajille löytyisi WC sekä mahdollisuus grillaamiseen.

Varaaminen onnistuisi sähköisen varauskalenterin kautta, maksu tapahtuisi netissä varauksen yhteydessä. Alueen käyttö tapahtuisi itsepalveluna, maksamisen jälkeen asiakas saisi sähköpostin tai tekstiviestin välityksellä porttikoodin, jolla alueelle pääsee sisään. Itsepalvelua hyödyntäen yritys voisi olla auki ympäri vuorokauden. Varattavan ajan pituus olisi yksi tai kaksi tuntia.

Palvelu olisi suunnattu kaikille koirille ja niiden omistajille tarjoten erilaisia aktiviteetteja erityyppisille koirille. Asiakkaat voivat olla yksittäisiä henkilöitä koirineen tai esimerkiksi ystäväporukka, joka haluaa liikuttaa koiria yhdessä. Tarpeen vaatiessa palvelutarjontaa voisi laajentaa esimerkiksi koiratreffien tai koiraharrastuslajien muodossa.

### 3.2 Yrittäjä

Yrittäjyys ei varsinaisesti ikinä ole ollut tavoitteena, mutta olen aina pitänyt sitä mahdollisuutena, mikäli idea yritystoiminnalle joskus syntyisi. Yrityksen liikeidea kehittyi omasta koiraharrastustustaustasta ja puuttuvan palvelun tarpeesta muutamia vuosia sitten. Opin näytetyön aiheen suunnittelun aikaan aloin miettiä yrittäjyyttä konkreettisena vaihtoehtona ja liiketoimintasuunnitelma lopputyön aiheena kuulosti mielenkiintoiselta. Lisäksi minua kiehtoivat ajatus siitä, että omalla harrastuksella ja intohimon kohteella olisi mahdollisuus työllistää itsensä.

Minulla ei ole kokemusta yrittäjyydestä, mutta liiketalouden opinnot ovat kehittäneet tietämystä liiketalouden eri osa-alueilta. Koen, että vahvuutenani on kokemukseni koiraharrastuksesta ja koira-alasta ylipäätään. Ymmärrän minkälaisia ominaisuuksia asiakkaat tämän tyyppiseltä palvelulta haluavat. Tunnen myös paljon muita koiraharrastajia ja verkostoituminen sekä puskaradio ovat hyviä keinoja mainostaa yritystoimintaa mahdollisille asiakkaille.

### 3.3 Tuotteet ja palvelut

Yrityksen tarjoama palvelu olisi koirille tarkoitettujen ulkoilualueiden vuokraus. Ulkoilualueet olisivat maastoltaan metsää tai peltoa. Asiakas voisi valita vuokrauksen pituudeksi yhden, kahden tai kolmen tunnin ajan. Varausten hinnat olisivat 25€/1h, 45€/2h ja 75€/3h. Pidemmät, esimerkiksi koko päivän kestävät vuokrausajat olisivat mahdollisia erillisellä varauksella, jolloin hinta katsotaan tapauskohtaisesti. Pidemmät varaukset olisivat hyviä vaihtoehtoja esimerkiksi kasvattajien pentutapaamisia varten. Toimipaikan

olisi tarkoitus olla auki ympärivuorokautisesti, joten yksi hinnoitteluvaihtoehto on tehdä yöajan varauksista päiväaikoja halvempia.

Palvelun varaus tapahtuisi yrityksen verkkokaupan kautta. Varausajan pituuden valittuun asiakas siirtyisi varauskalenteriin, josta voisi valita haluamansa ajankohdan. Maksu tapahtuisi varauksen yhteydessä esimerkiksi MobilePaylla tai pankki- tai luottokorteilla. Ennen varausajan alkua asiakas saisi sähköpostiinsa tai puhelimeensa kertakäyttöisen pin-koodin, jolla alueen sähköisellä lukolla varustetusta portista pääsisi sisään. Alueelle saapuminen ja siellä oleskelu toimisi itsepalveluna ja asiakas on itse vastuussa koirastaan siellä liikkuessaan. Aitauksesta on poistuttava ennen oman ajan päättymistä.

### 3.4 Asiakkaat ja markkinat

Suomessa on paljon koiria, ja niiden määrä kasvaa koko ajan. Tilastokeskus julkaisi syksyllä 2016 ennakkotietoja kotitalouksien kulutustutkimuksesta, jonka mukaan koirien arvioitu määrä Suomessa oli 800 000 (Tilastokeskus 2016). Myöhemmin lopullisten aineistojen tarkentuessa koirien arvioitu määrä laski 800 000 koirasta 700 000 koiraan. Vaikka koirien määrän kasvu ei ollutkaan aivan niin suurta kuin alun perin arvioitiin, oli se silti kasvanut 11% neljässä vuodessa. (Parikka 2018.) Vuosittain Suomessa rotukoiria rekisteröidään keskimäärin 50 000 (Suomen Kennelliitto 2020).

Saman kulutustutkimuksen mukaan kotitaloudet käyttivät lemmikkeihinsä yhteensä noin 925 miljoonaa euroa. Keskimäärin lemmikin omistavat kotitaloudet käyttivät 1 000 euroa, sisältäen lemmikin hankinnan, lemmikkien tuotteet ja palvelut. Voimakkainta kasvu oli kulutuksessa, joka koski eläinlääkärin palveluita sekä muita lemmikkipalveluita. (Tilastokeskus 2016.)

Koiriin ollaan valmiita käyttämään valtavia määriä rahoja, oli kyse sitten eläinlääkäripalveluista, kuntosaleista tai kylpylöistä. Koirille kehitetään jatkuvasti uusia tuotteita ja aktivointitapoja ja niistä ovat kiinnostuneet niin tavalliset koiranomistajat, kuin intohimoiset koiraharrastajat. Yrityksen liiketoiminta tarjoaa yhden vaihtoehtoisen palvelun, joka on suunniteltu kaikille koiranomistajille. Tiheillä asutuilla alueilla ei välttämättä ole mahdollisuuksia ulkoilla koiran kanssa metsässä, ainakaan vapaana. Aktiivisten koirien omistajille se tarjoaa tavan väsyttää koira turvallisessa ympäristössä. Yksi asiakasryhmä on myös ystäväporukat sekä muut ryhmät, jotka haluavat ulkoilla yhdessä usean koiran

kanssa. Näin tutut koirat pääsemät sosialisoimaan keskenään, eikä pelkoa konfliktitilanteista vierainen koirien kanssa ole.

Opinnäytetyötä varten tehtiin lyhyt kysely (Liite 3), jonka tarkoituksena oli kartoittaa yksityiskäyttöön vuokrattavien koirien ulkoilutusalueiden tarpeellisuutta ja kysyntää. Kysely tehtiin Google Forms -lomakkeella ja se julkaistiin Facebookissa Koirat -nimisessä noin 55 000 jäsenen keskusteluryhmässä, jossa halukkaat saivat osallistua kyselyyn. Kyselyn vastausaika oli 11.–14.10.2020, jonka päättyessä vastauksia oli kertynyt 80 kappaletta.

Kysely rajattiin koiranomistajiin ja se sisälsi yhdeksän kysymystä. Kysymyksistä neljä oli pakollisia ja ne kartoittivat, mistä maakunnasta vastaaja oli, kuinka monta koira taloudessa asui, oliko vastaaja etukäteen tietoinen vuokrattavista ulkoilualueista, oliko vastaaja itse käyttänyt kyseisiä palveluita tai kiinnostivatko palvelut ylipäätään. Loput viisi kysymystä olivat vapaaehtoisia ja ne pystyi halutessaan jättämään vastaamatta. Nämä kysymykset käsittelivät:

- kuinka usein vastaaja voisi kuvitella käyttävänsä tämän tyyppistä palvelua
- kuinka pitkän matkan päähän vastaaja olisi valmis matkustamaan palvelun vuoksi
- kuinka pitkän ajan vastaaja varaisi palvelulle
- miksi tällaiset palvelut kiinnostavat
- millaisia ominaisuuksia vastaaja toivoisi palvelulta.

Kaksi viimeisintä kysymystä sisälsivät valmiiden vaihtoehtojen lisäksi tyhjän vastausosion, johon kyselyyn vastaaja pystyi lisäämään vaihtoehtolistalta puuttuvia asioita. Kysymyksiksi harkittiin myös sopivaa palvelun hintaa sekä ulkoilualueiden kokovaatimuksia, mutta ne rajautuivat loppuvaiheessa pois, koska moni ei välttämättä osaa arvioida pinta-aloja esimerkiksi hehtaareissa kovin hyvin. Lisäksi kartoittaessa hintaluokkaa, jonka mahdollinen kuluttaja olisi valmis maksamaan, tulisi vastaajan tietää paljon tarkemmin palvelun ominaisuudet, kuten ulkoilualueen koon, maastojen laadun ja virikkeiden määrän. Näitä ei kuitenkaan kyselyssä voitu vastaajalle antaa.

Kyselyyn vastanneista suurin osa asui Uudellamaalla (27,5%), Pohjois-Pohjanmaalla (11,2%), sekä Keski-Suomessa (10%). Lähes puolella asui taloudessa yksi koira

(48,8%), 40 prosentilla oli kaksi tai kolme koiraa. Noin kolme neljäsosaa (72,5%) oli aikaisemmin kuullut yksityisten koirametsien/-puistojen palveluista. Vain vajaa viidesosa (18,8%) vastanneista oli itse käyttänyt kyseisiä palveluita, mutta valtaosa (75%) oli kiinnostunut kokeilemaan.

Kyselyn toinen osa kartoitti enemmän vastaajien mahdollista kulutuskäyttäytymistä ja osa tuloksista yllätti positiivisesti. Jopa 15,2 prosenttia vastaajista voisi kuvitella käyttävänsä palveluita viikoittain. Eniten vastauksia sai vaihtoehto ”2–3 kertaa kuussa” (27,8%), ja toiseksi eniten ”muutaman kerran vuodessa” (26,6%). Tulosten perusteella vastaajat olivat valmiita käyttämään palveluita useammin kuin ajattelin. Palvelun etäisyyttä kysyttäessä lähes puolet (46,8%) suostui matkustamaan pisimmillään 30 minuuttia kestävän matkan. Noin neljäsosa (24,1%) vastanneista rajasi pisimmän matkustusajan yhteen tuntiin. Reilusti yli puolet (58,4%) vastaajista viettäisi ulkoilualueella kaksi tuntia kerrallaan, 35,1 prosenttia yhden tunnin, ja 6,5 prosenttia kolme tuntia tai enemmän.

Kyselyn toiseksi viimeinen kysymys käsitteli syitä, miksi tämän tyyppiset palvelut kiinnostavat. Kysymyksissä vastaajat pystyivät valita usean vaihtoehdon. Lähes kaikki (77,5%) halusivat tarjota koirilleen erilaisia virikkeitä, 68,8 prosenttia halusi ulkoilla ilman vieraita ihmisiä tai koiria, 58,8 prosenttia halusi tavata tuttuja koiria ilman ulkopuolisia häiriöitä, ja 45 prosentilla ei ollut paikkaa, missä ulkoiluttaa koiria vapaana. Vain pieni osa vastanneista antoi syyksi koiran aggressiivisuuden (10%) tai pelkäämisen (6,3%). Avoimessa kommenttiosiossa yksi vastaajista oli kirjoittanut syyksi sen, etteivät koirat pysy irti eli eivät tule kutsuttaessa luokse. Tämä on ymmärrettävä syy, mutta toisaalta aidatuilla ulkoilutusalueillakin tulisi koiran tulla kutsusta luokse, sillä jos koira ei anna ottaa kiinni, saattaa vuokra-aika venyä, ja siitä koituu hankaluuksia seuraavalle asiakkaalle.

Viimeisessä kysymyksessä haluttiin tietää, millaisia ominaisuuksia vastaajat toivoisivat palvelulta. Tässäkin vaihtoehtoja sai valita useamman sekä lisätä omia ehdotuksia avoimeen vastausosioon. Eniten vastauksia saivat metsä ja vaihteleva maasto. Myös tasainen maa, uintimahdollisuus, WC ja sateensuoja saivat useita vastauksia. Vähiten vastaajia kiinnostivat lelu, sekä järjestettävät koiratreffit.

Kyselyn tulosten perusteella suurin osa vastaajista oli tietoinen yksityiskäyttöön vuokrattavista koirametsistä ja -puistoista, muttei koskaan ollut niitä itse kokeillut. Suurinta osaa

kuitenkin palveluiden kokeilu kiinnosti. Tyypillisin käyttömäärä olisi muutaman kerran kuukaudessa, ja palvelun sijainti noin puolen tunnin matkan päässä. Paikalla vietettäisiin aikaa kaksi tuntia. Kiinnostus tämän tyyppiseen palveluun pohjautuisi pääosin omistajan haluun tarjota lemmikilleen vaihtelevia virikkeitä. Mieluisin ulkoiluympäristö olisi maastoltaan metsäistä.

### 3.5 Kilpailija-analyysi

Koirille suunnattuja palveluita tarjoavien yritysten määrä on viime vuosina kasvanut tasaisesti, mutta yksityiskäyttöön vuokrattavia koirien liikunta-alueita on vielä melko vähän. Lisäksi tämän tyyppiset yritykset kulkevat usealla eri nimellä, joten niiden löytäminen Internetin kautta on hankalaa, ellei tiedossa ole yrityksen nimeä. Itse onnistuin löytämään viisi yritystä, jotka tämän tyyppisiä palveluita tarjoavat lehtiartikkeleiden ja puskaradion avulla.

Yksityiset koirametsät/-puistot ovat liiketoimintaideana hyvin tuoreita ja tässä opinnäytetyössä mainitut yritykset ovat hyvin pieniä ja yrittäjät ovat kaikki yksityisiä elinkeinoharjoittajia. PetVilla taitaa olla kilpailijoista ainoa, joka työllistää yrittäjänsä täyspäiväisesti. Tämän takia kilpailijoiden analysoiminen erinäisten työkalujen avulla on hankalaa. Yksityisten elinkeinoharjoittajien ei tarvitse laatia tilinpäätöstä, joten myynnin kehitystä ei voi seurata. Lisäksi yritysten ollessa sivubisnes yrittäjien päätoimisen työn ohella, ei yrityksillä välttämättä ole varsinaisia tavoitteita ja tulevaisuuden strategioita. Kilpailijoita on kuitenkin analysoitu niiden heikkouksien ja vahvuuksien perusteella sekä vertailtu niiden hintaluokkia.

Touhu & Temmellys on vuonna 2016 avattu koirille suunniteltu virikkeellistämis-, treeni- ja ulkoilualue Kellokoskella. Yrityksellä on kolme aidattua aluetta (2 x 1,5 ha, 1 x 2000m<sup>2</sup>). Alueilla on erilaisia virikkeitä ja leikkipaikkoja koirille sekä grillilaavut omistajille. Mahdollisuus myös 50-neliöisen mökin tilavuokraan. Vuonna 2020 yritys aloitti palvelut toisella alueella Tuusulassa, jossa se tarjoaa viiden hehtaarin kokoisen aidatun metsäisen sorakuopan. Alueiden vuokraus toimii ajanvarauksella puhelimitse tai sähköpostilla. Palveluiden listahinnat vaihtelevat koirien määrän ja alueiden varausajan pituuden mukaan 40–100 euron väliltä. Mikäli koiria on yli viisi kappaletta tai varauksen pituus yli kaksi tuntia, sovitaan hinnasta tapauskohtaisesti. Saatavilla on myös 10 kerran sarjakortti, jonka hinta on 350 euroa. (Touhu ja Temmellys 2019a; Touhu ja Temmellys 2019b; Touhu ja Temmellys 2019c; Touhu ja Temmellys 2019d.)

Oman yritystoiminnan kannalta Touhu ja Temmelys on vertailtavista yrityksistä suurin kilpailija. Omasta näkökulmasta suurimmat uhat ovat sen läheinen sijainti sekä hyvät puitteet. Yrityksellä on useampi ulkoilutusalue ja ne ovat kooltaan suuria. Etenkin Metsämontun viiden hehtaarin kokoinen alue on reilusti suurempi, kuin mikään kilpailijoiden tarjoamista alueista. Metsämontussa on mahdollisuus ulkoilla laajalla metsäisellä alueella ka Kellokosken alueet puolestaan ovat tasaista maata. Molemmat ovat täynnä erilaisia virikkeitä, joita yrittäjä säännöllisesti päivittää.

Touhun ja temmelyksen heikkous on sen palveluiden varaamisen epäkäytännöllisyys. Varattaville ajoille ei ole varauskalenteria, vaan vapaita aikoja joutuu kysellä sähköpostilla tai puhelimitse. Yrittäjä itse tekee toista työtä päätoimisena ja koska hänen tulee olla paikalla päästämässä asiakkaat alueille sisään, ovat mahdolliset varattavat ajat usein melko irtonaisia. Toinen heikkous on palveluiden maksutapa. Maksu tapahtuu käteisellä tai tulostettua maksukuittia näyttämällä. Nykypäivänä sähköiset maksutavat ovat arkipäivää, joten maksu käteisellä on hieman epäkäytännöllinen ja vanhahtava.

Lempäälässä sijaitseva Elometsä on kesäkuussa 2020 avattu aidattu koirametsä. Elometsän koko on 1,1 hehtaaria ja se toimii itsepalveluna. Elometsä on auki ympäri vuorokauden ja vuoron varaaminen tapahtuu ajanvarauskalenterista. Asiakas saa sähköpostiinsa porttikoodin, jolla Elometsän alueelle pääsee. Yritys järjestää myös leikkitreffit koirille. Hinnasto perustuu vuorokaudenajan sekä varauksen pituuden mukaan 12–55 euron väliltä. Vuoroissa ei ole koiramäärärajoitusta. (Elometsä 2020.)

Elometsän koirametsä on lähimpänä omaa liikeideaa. Siinä asiakkaat kulkevat omatoimisesti vuokraamalleen alueelle ja ajanvaraus tapahtuu verkkokaupassa vuorokalenteria käyttämällä. Varauksen tehtyään asiakas saa sähköpostiinsa porttikoodin, jota käytetään alueen portissa olevaan sähkölukkoon. Toimintatapana se on yrittäjälle itselleen helppoin, koska siinä ei välttämättä vaadita jatkuvaa läsnäoloa ja alue voi olla auki vuorokauden ympäri, mikä mahdollistaa suuremman käyttökäteen. Ympäri vuorokautinen aukiolo on myös suuri plussa esimerkiksi vuorotyötä tekeville asiakkaille. Vahvuudeksi voidaan mainita myös se, ettei varauksessa ole koirille tai ihmisille määrärajoitteita eli hintaan vaikuttavat vain varauksen pituus sekä vierailun kellonaika.

Elometsän heikkous on sen pieni koko. Alueita on vain yksi 1,1 ha kokoinen metsä, eikä siellä tällä hetkellä ole metsäistä maastoa lukuun ottamatta ylimääräisiä aktiviteetteja. Reilun hehtaarin kokoinen alue on monille varsinaiseen lenkkeilyyn liian pieni. Kokonaan



metsän peitossa oleva ulkoilualue voi myös rajata asiakkaita, joilta löytyy nopeita juoksemista rakastavia koiria kuten vinttikoiria. Tämän tyyppiset koirat tarvitsevat usein tasaista aukeaa maastoa herkän loukkaantumisriskin vuoksi. Kuitenkin Elometsän kotisivujen mukaan suunnitteilla on toinenkin metsäalue sekä hiekkakenttä, joten tulevaisuudessa yrityksen heikkoudet saattavat korjaantua.

Rengon Rekkumesta sijaitsee nimensä mukaisesti Rengossa ja se on kaiken rotuisille koirille suunnattu puuhamaa. Heinäkuussa 2020 avattu yritys tarjoaa noin 1,5 hehtaarin kokoisen ulkoilualueen asiakkailleen. Alue on maastoltaan vaihtelevaa, se sisältää mm. metsikköä ja hiekkakuoppia. Varaus tapahtuu netissä varauskalenterin kautta, maksutapoina ovat käteinen tai pankkikortit. Varauksen hinnat vaihtelevat 30–70 euron väliltä varauksen tuntimäärän sekä koirien määrän mukaan. (Rengon Rekkumesta 2020.)

Rengon Rekkumestan vahvuutena on sen reilun kokoinen ulkoilualue, jossa vaihtelevaa maastoa sekä alueella olevat monipuoliset virikkeet ja leikkipaikat. Lisäksi varaaminen onnistuu helposti varausjärjestelmän kautta ja korttimaksu onnistuu. Yrityksen heikkoutena mainittakoon varsinaisten kotisivujen puuttuminen. Informaatio löytyy ainoastaan yrityksen Facebook-sivujen kautta ja se voi olla osalle mahdollisista asiakkaista huomattavasti hankalampi paikka etsiä tietoa kuin normaalit kotisivut. Vuokrattavia alueita on vain yksi, mikä mahdollistaa vain yhden asiakkaan kerrallaan.

Elokuussa 2017 avattu lemmikkihotelli PetVilla tarjoaa hoitopalveluita kissoille ja koirille Sastamalassa. Hoitopalveluiden lisäksi yritys tarjoaa koirille tarkoitettua 60m<sup>2</sup> kokoista sisäleikkipuistoa. Leikkipuisto on tarkoitettu 1–3 koiralle (enintään 40kg) ajanvarauksella 30 tai 50 minuutiksi kerrallaan. Palveluista löytyy myös lampi, jonka voi varata koirille uimakäyttöön. Aidattu uima-alue on kooltaan puoli hehtaaria. Näiden lisäksi yritys avasi syksyllä 2020 1,6 hehtaarin kokoisen aidatun viherkentän. Palveluiden varaus tapahtuu puhelimitse, sähköpostilla tai netissä olevan varauskalenterin avulla. (PetVilla 2020a; PetVilla 2020b; PetVilla 2020c.)

PetVilla on kilpailijoista monipuolisin palveluiden suhteen. Yritys tarjoaa liikuntapalveluiden lisäksi hoitopalveluita kissoille ja koirille. PetVilla on ainoa kilpailija-analyysin yritys, joka tarjoaa vuokrattavaksi sisäleikkipuistoa. Leikkimaa sisältää ison määrän erilaisia virikkeitä ja leikkivälineitä ja sisätila tuo edun esimerkiksi sadekelien vallitessa. Leikkimaan heikkous on sen pieni koko. Koirien määrä on rajoitettu enintään kolmeen koiraan ker-

ralla sekä koirien suurin sallittu koko on 40kg. Tämä kokorajoitus rajaa ison osan mahdollisista asiakkaista pois ja vaikka koirat olisivatkin alle kokorajoituksen, käy Leikkimaan 60m<sup>2</sup> tila helposti ahtaaksi. Lisäksi sisäleikkipuisto on kilpailijoista kallein.

Suurimpana kilpailuetuna PetVillalla on sen yksityiskäyttöön vuokrattava lampi, jota ei muilta kilpailijoilta löydy. Kesäkeleillä monilla koiranomistajilla on vaikeuksia löytää paikkaa, jossa koiria voi luvallisesti uittaa. Koirille suunnatut uimahallit ovat puolestaan usein huomattavasti kalliimpia. Esimerkkihinta uimahallivaruudesta 40€/30 min (Onnenkoira 2020), kun PetVillan uimalammen vuokra on 25€–35€/1h riippuen koirien määrästä (PetVilla 2020a). Uusimpana lisäyksenä syksyllä 2020 avattu 1,6 ha kokoinen koirapuisto, joka kokoluokaltaan pystyy kilpailemaan Rengon Rekkumestan sekä Touhu ja Temmellyksen alueiden kanssa.

Kivakoiran Koirametsä Mäntsälässä tarjoaa yksityiskäyttöön vuokrattavaa vajaan hehtaarin kokoista koirametsää ja koulutuskenttää. Vuokraus pitää sisällään koulutuskentän, metsän, hajutyöskentelyalueen ja penturadan. Alueet ovat kaikki vierekkäin, mutta erillisesti aidattu. Vuokrauksen hinta vaihtelee 20–90 euron välillä riippuen varauksen pituuden ja henkilöiden määrästä. Yritys tarjoaa myös erillisesti vuokrattavan 80-neliöisen lämpimän kokoustilan. (Kivakoira 2020.)

Koirametsä on kokonsa puolesta huomattavasti pienempi, kuin kilpailijansa. Aidattu metsäalue on vain vajaan hehtaarin kokoinen, mutta toisaalta varaukseen sisältyy metsän lisäksi koulutuskenttä, hajutyöskentelyalue sekä penturata, joiden avulla yritys voi erottaa kilpailijoistaan.

Heikkouksien ja vahvuuksien lisäksi kilpailijoita vertailtiin hintojen perusteella. Hintojen vertailu suoraan ei onnistunut koska jokaisella yrityksellä on erilaiset perusteet millä hinta määräytyy. Esimerkiksi Touhu ja Temmellyks, sekä Rengon Rekkumesta määrittelevät hintansa varauksen pituuden lisäksi koirien määrän mukaan. Kivakoiran Koirametsä määrittelee hinnan varauksen pituuden ja talouksien lukumäärän mukaan. Elometsässä hintaan ei vaikuta koirien, eikä ihmisten määrä vaan hinta perustuu varauksen pituuden ja kellonajan mukaan. Alla olevassa taulukossa käytetty Elometsän päivähintoja. Poikkeavuuksien takia kilpailijoiden hintoja vertailtiin kahden esimerkkiasiakkaan avulla:

	Omistaja + yksi koira			Kaksi omistajaa + viisi koiraa		
	30min	1h	2h	30min	1h	2h
<b>Touhu&amp;Temmellys</b>	-	40 €	70 €	-	55 €	100 €
<b>Rengon Rekkumesta</b>	-	30 €	50 €	-	50 €	70 €
<b>Elometsä*</b>	12 €	23 €	42 €	12 €	23 €	42 €
<b>Kivakoiran Koira-</b> <b>metsä</b>	-	20 €	40 €	-	30 €	60 €
<b>PetVillan sisäleikki-</b> <b>puisto</b>	28 €	45€**	-	-	-	-
<b>PetVillan koirapuisto</b>	-	30 €	55 €	-	40 €	75 €
<b>PetVillan uimalampi</b>	-	25 €	45 €	-	35 €	65 €

Taulukko 1. Kilpailijoiden hintavertailua.

\* Elometsällä ei rajoituksia koirien tai ihmisten määrässä. Kyseessä päivähinta

\*\* Ajan pituus 50min

Tuloksista voidaan päätellä, että jos asiakkaana on yksi henkilö/talous on Kivakoiran Koirametsä kilpailijoista halvin, koska hintaan ei vaikuta koirien määrä. Tämä tilanne on päiväsaikaan tapahtuvista varauksista. Tilanne muuttuu, jos huomioidaan Elometsän yöajat. Elometsä on kilpailijoista ainoa, joka tarjoaa ympärivuorokautista aukioloa ja sen hinnat ovat yöaikaan (klo 23-7) reilusti halvemmat. Elometsän yöhinnat ovat 12€/1h ja 21€/2h eli huomattavasti Koirametsää alhaisemmat. Mikäli asiakkaana on useampi omistaja/talous koirineen on Elometsä hintavertailussa halvin.

PetVillan sisäleikkipuisto on hankala verrattava, koska sillä varattavat ajat ovat 30 minuuttia sekä 50 minuuttia, kun muilla yrityksillä listahinnat on määritelty yhden ja kahden tunnin pituisten varausten mukaan. Lisäksi sisäleikkipuiston maksimi koiramäärä rajoituu kolmeen. Touhu ja Temmellys on molemmissa esimerkkitalanteissa hinnoiltaan kallein. Toisaalta hinnan perusteena on suurikokoisimmat ulkoilualueet, jotka tarjoavat monipuolisia virikkeitä kuten piilopaikkoja, vaihtelevaa maastoa ja leluja toisin kuin esimerkiksi Elometsä, jonka alue koostuu pelkästään metsästä.

Uusia kilpailijoita tulee lähivuosina varmasti enemmän markkinoille, kun tietoisuus tämän kaltaisesta liiketoiminnasta lisääntyy. Liiketoimintaidea on helppo kopioida etenkin, jos valmiiksi omistaa maata, jota käyttää yritystoiminnassa. Mielestäni markkinoilla on kuitenkin hyvin tilaa lisääntyvälle kilpailulle. Yksittäisen yrityksen tarjonta on tämän tyyppisessä liiketoiminnassa hyvin rajallista, koska alueille mahtuu vain yksi asiakas kerrallaan.

### 3.6 Käytännön järjestelyt

Yrityksen yritysmuodoksi valikoituu yksityinen elinkeinonharjoittaja, koska se on yritysmuodoista kevyin ja edullisin ja se sopii toimintaan, jonka on tarkoitus olla ainakin alkuun sivutoimista. Toiminimi täytyy rekisteröidä kaupparekisteriin, ja yrityksen toimiala täytyy ilmoittaa kaupparekisterin lisäksi verohallintoon. Arvolisäverovelvollisen rekisteriin tulee ilmoittautua, jos yrityksen liikevaihto ylittää 10 000€. Helppo vaihtoehto on esimerkiksi OP-Kevytyrittäjä -palvelu, jossa toimitaan Y-tunnuksella, vaikka nimi onkin hieman harhaan johtava. Palvelun ainoa kulu on 5% palvelumaksu asiakkaan maksamista laskuista. Palvelu tarjoaa automaattisen kirjanpidon ja sen kautta on helppo hankkia esimerkiksi pakollinen yrittäjän eläkevakuutus (OP Kevytyrittäjä 2021.)

Yritystoimintaa varten tulee hankkia pankkitili. Halvin ja yksinkertaisin vaihtoehto on hankkia toinen oma henkilökohtainen tili, jota käyttää yritystilinä. Yritystoiminnan käynnistäminen vaatii ison alkupääoman ja se on katettava ulkopuolisella rahoituksella, joten pankkeihin täytyy varata keskusteluajoja lainaneuvotteluja varten. Tätä kautta selviää, millaisia rahoitusvaihtoehtoja pankeilla on tarjota ja kuinka paljon lainaa on mahdollista saada. Myönnetyn lainan määrä vaikuttaa olennaisesti hankittavan maa-alueen kokoon ja sijaintiin. Neuvotteluissa tulee pystyä esittämään yrityksen liiketoimintasuunnitelma sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Lainaa myöntäessä pankit yleensä edellyttävät vakuuksia, joten Finnveralta kannattaa hakea alkutakausta aloitteleville yrityksille.

Vaihtoehtoinen ratkaisu oman maan ostamiseen on maan vuokraaminen kunnilta. Kilpailijoista ainakin Touhu ja Temmellys vuokraa maata Tuusulan kunnalta. Tämä tulisi todennäköisesti huomattavasti edullisemmaksi, kuin oman maan ostaminen. Vuokrausvaihtoehtoa ei kuitenkaan käsitellä tässä opinnäytetyössä, koska hintatietoja ei ole missään suoraan saatavilla.

Sopivan maa-alueen löydyttyä seuraava askel on aitamateriaalien hankinta sekä aitojen rakentaminen. Lisäksi yritykselle tulee luoda kotisivut, sähköposti ja profiilit sosiaalisiin medioihin kuten Instagramiin ja Facebookiin. Kotisivuille tulee perustaa varauskalenteri, sekä maksutapapalvelut.

### 3.7 Rahoituslaskelma

Yrityksen käyntiin saaminen tarvitsee suuren alkupääoman ja koska yrittäjällä itsellään ei ole omaa pääomaa, täytyy turvautua ulkoiseen rahoitukseen. Suurin kuluerä on maan ostaminen, toisena aitamateriaalien hankinta. Maan hintaan vaikuttaa sen koko, sekä sijainti. 1–6 ha kokoiset metsätilat Uudenmaan alueella vaihtelevat 20 000 eurosta 90 000 euroon. Rahoituslaskelmaa varten määritellään tontin hinnaksi 50 000 euroa.

Omistettua maata ei tällä hetkellä ole, eikä sitä kautta ole tietoa alueen muodosta on hankala tarkasti laskea, kuinka monta metriä aitaa tarvitaan. Jos oletetaan kyseessä olevan hehtaarin kokoinen, neliön mallinen alue, menisi sen aitaamiseen noin 400 metriä aitaverkkoa. Koska rahoituslaskelmissa kulut kannattaa arvioida yläkanttiin, pyöristetään luku 500 metriin. Aitamateriaalina panssariaitaverkko, jonka tulisi olla korkeudeltaan vähintään 150 cm, mieluiten 200 cm. Hintaesimerkkinä käytetty Netraudassa myytävää 200 cm korkuista vahvaa panssariaitaverkkoa, jonka rullahinta on noin 406 euroa. Yhdessä rullassa on aitaverkkoa 50 metriä. Jos aitaa tarvitaan 500 metriä, tulisi aitaverkon hinnaksi 4 060 euroa. (Netrauta.fi 2020a.)

Aidantolpat asennetaan 2,5-3 metrin välein, ja 250cm korkuisen aidatolpan yksikköhinta on noin 20 euroa. Aitaa varten tarvittaisiin noin 167 kappaletta aidantolppia ja kokonaisu hinnaksi tulisi 3 340 euroa. Aidantolpat tarvitsevat myös kiinnikkeet, joita tarvitaan kahdeksan kappaletta per tolppa. Kiinnikkeen yksikköhinta on 0,30 euroa, joten kokonaisu hinnaksi tulisi noin 400 euroa. (Netrauta.fi 2020b.) Portin hinnaksi voidaan varata 400 euroa. Kaiken kaikkiaan aitamateriaalit kustantaisivat 8 200 euroa, laskelmaa varten pyöristetään summa 9 000 euroon.

Kaikki alkuinvestointeihin kuuluvat kulut:

- Maan hankinta 50 000 €
- Aitamateriaalit 9 000 €
- Toiminimen perustaminen 60 €
- Kaupparekisteriin ilmoittautuminen 60 €
- Ajoneuvon vakuutus 900 €

- Domain ja sähköpostipalvelut 150 €
- Markkinointi 500 €

Vaaditun alkupääoman tarve on kokonaisuudessaan 60 670 euroa. Yritystoimintaa varten tarvitaan kulkuväline, jollainen jo etukäteen löytyy velattomana, mutta ajoneuvovakuutus voidaan sisällyttää alkuinvestointeihin. Markkinointiin ei välttämättä tarvitse käyttää ollenkaan rahaa ja mainostaa voi pelkästään ilmaisten sosiaalisten medioiden kautta, mutta lyhyt mainosvideo tai logon suunnittelu ovat mahdollisia. Kuukausittaiset kulut muodostuisivat seuraavasti:

- Bajamaja 100 €
- Ajoneuvon käyttökulut 300 €
- Ajanvarausjärjestelmä/verkkokauppa 20 €
- Maksutapapalvelut 40 €
- YEL 200 €
- Kirjanpitokulut 100 €
- Lainanlyhennys 650 €

Kuukausittaiset kulut olisivat yhteensä 1 410 euroa, ilman että yrityksestä nostetaan palkkaa itselleen. Kuluihin on huomioitu myös yrittäjän eläkevakuutus, koska jos työpäivien määrä ylittää 7 958,99 euroa, on se pakollinen myös sivutoimiselle yrittäjälle. Myös kirjanpitokulut on otettu laskelmiin mukaan, vaikka tarkoitus olisi hoitaa yrityksen kirjanpito itse, ainakin alkuvaiheessa. Laskelmaan ei ole otettu huomioon aikaisemmin mainittua OP Kevytyrittäjyys-palvelua, joka hoitaa esimerkiksi yrityksen kirjanpidon. Tässä palvelumaksu kertyisi asiakkaiden määrän mukaan.

### 3.8 Kannattavuuslaskelma

Yritystoiminnan on tarkoitus olla sivutoimista, ja tarkoitus pyöriä erillinen palkkatyön rinnalla. Oman elannon takia ole tarpeellista palkkaa nostaa, mutta jotta yritystoiminta olisi

mielekkäämpää, on kannattavuuslaskelmaan laskettu yrittäjän omaksi palkaksi 500 euroa kuukaudessa näin alkuun. Laskelmiin otettiin huomioon varmuuden vuoksi yrittäjän eläkevakuutus, koska mikäli työpanos ylittää 7 958,99 euroa on YEL pakollinen.

Varsinaisia toimitilakuluja ei ole, sillä toimipaikka on omassa omistuksessa, ja on kuta kuinkin pelkkää metsää tai peltoa. Laittekuluiksi voisi laittaa bajamajan kuukausivuokran. Toimisto- ja viestintäkuluihin on sisällytetty ajanvarausjärjestelmä ja maksutapapalvelu 60 euroa kuukaudessa. Auton käyttökustannuksien määräksi on laitettu 300 euroa kuukaudessa siltä varalta, että yrityksen toimipaikka sijaitseekin hieman pidemmän ajomatkan päässä ja paikan päällä täytyy käydä säännöllisesti. Lainakustannuksiin on arvioitu tarvittavan lainan määräksi 61 000 €, 10 vuoden laina-ajalla ja 5% korolla. Tällöin kuukausittaisen lyhennyksen määrä olisi 508 € ja 139 €.

Koska yrityksen olisi tarkoitus olla ympärivuorokautisesti auki, on myynnin määrää hankala arvioida. Myyntiä päädyttiin arvioimaan niin, että vuorokaudessa alue olisi käytössä kahdeksan tuntia, seitsemän päivää viikossa. Kolmen tuotteen jakauma arvioitiin niin, että yhden ja kahden tunnin ulkoiluja olisi myynnistä noin 40% per tuote, ja kolmen tunnin ulkoiluja 20%. Tuotteilla ei ole tuotekohtaisia ostoja ja kuluja. Näiden arvioiden perusteella saatiin kokonaismyynniksi 3 648 €. Tulos ennen veroja 17 712 €, ja verojen jälkeen tulos 14 170 €.

Kustannuslaskelman varovaisten arvioiden perusteella yrityksen liikevaihto olisi vuodessa 43 776 € ja kulut 7 764 €. Näiden arvioiden perusteella saatiin kokonaismyynniksi 3 648 €. Tulos ennen veroja 17 712 €, ja verojen jälkeen tulos 14 170 €.

### 3.9 SWOT-analyysi

Yrityksen SWOT-analyysi on jäsennelly taulukkoon (Kuva 2), jotta se on helposti luettavissa ja täydennettävissä. Yrityksen vahvuuksia ovat oma tuntemus koiramaailmasta ja kiinnostus alaa kohtaan. Samalla minulta löytyy kontakteja muihin koira-alan harrastajiin, jotka ovat etu asiakaskunnan kasvattamisessa, markkinoinnissa ja palveluiden kehittämisessä. Vahvuutena on myös vastaavanlaisten kilpailijoiden vähyyys markkinoilla. Edut tällä hetkellä kovimman kilpailijaan nähden ovat kilpailukykyinen hinta, sekä tekniikan hyödyntäminen (mm. nettiajanvaraus).

Yrityksen isoimmat heikkoudet ovat korkeat aloituskustannukset ja pääoman puuttuminen, joiden vuoksi rahoituksen tarve on suuri. Heikkoutena ovat henkilökohtaisen kokemuksen ja tietotaidon puute yrittäjyydestä. Lisäksi yrityksen sijainti on lueteltavissa heikkoudeksi, koska yrityksen toiminta vaatii usean hehtaarin tontin. Suuren maa-alueen hankinta pääkaupunkiseudulta hyvien kulkuyhteyksien läheltä tulee todennäköisesti liian kalliiksi. Syrjäisemmillä seuduilla maa on edullisempaa, mutta se saattaa rajata jonkin verran mahdollisia asiakkaita pois.

Yrityksen tärkeimmät mahdollisuudet ovat asiakkaiden lojaalisuus, sekä erilaiset laajentamismahdollisuudet. Yritys voi kehittää ensimmäistä toimipistettään jatkuvasti, tai hankkia lisää alueita. Mahdollinen käyttöoikeus vesistöön lisää virikevaihtoehtoja asiakkaille.

Uhat liittyvät yrityksen taloudelliseen kannattavuuteen. Pärjääkö yritys ilman ulkoista rahoitusta, ja riittääkö asiakkaita yrityksen toiminnan pyörittämiseen ja tuoton keräämiseen. Lisäksi liikeidea on helppo kopioida, ja siinä uhkana on asiakkaiden siirtyminen muualle.

<p><b>VAHVUUDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- koira-alan tuntemus</li> <li>- kontaktit koiramaailmaan</li> <li>- alalla ei paljonkaan kilpailijoita</li> <li>- kilpailukykyinen hinta</li> </ul>	<p><b>HEIKKOUEDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- korkeat aloituskustannukset</li> <li>- pääoman puuttuminen</li> <li>- ei kokemusta yrittäjyydestä</li> <li>- sijainti</li> </ul>
<p><b>MAHDOLLISUUDET</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- asiakkaiden lojaalisuus</li> <li>- laajentaminen</li> <li>- vesialue</li> <li>- koiratreffit, koulutukset yms.</li> </ul>	<p><b>UHAT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rahoituksen loppuminen</li> <li>- asiakassuhteiden heikentyminen</li> <li>- vähäinen asiakasmäärä</li> <li>- liikeidea helppo kopioida</li> </ul>

Taulukko 2. Yrityksen SWOT-analyysi.

#### 4 Pohdinta

Liiketoimintasuunnitelma on alkavan yritystoiminnan perusedellytys. Sen avulla yrittäjä pystyy ymmärtämään, kuinka hyvin hän tuntee toimialaa ja millaiset rahoitustarpeet ovat.



Kun liiketoimintasuunnitelma on tehty hyvin ja huolellisesti, ovat mahdolliset riskit tiedossa, ja yrityksen onnistumismahdollisuudet huomattavasti paremmat. Se myös konkretisoi yrityksen käynnistämiseen tarvittavat toimet.

Yksityiset koirien ulkoilutusalueet ovat liiketoimintana hyvin uusi idea, vanhimmat palvelua tarjoavat yritykset ovat olleet toiminnassa vain noin 3–4 vuotta. Tavallisen kansan piirissä palvelu on vielä kovin tuntematon, koiraharrastuspuolella käyttökokemuksia on kertynyt hieman enemmän. Tietoisuus on kuitenkin koko ajan lisääntymässä, kun uusia palvelua tarjoavia yrityksiä ilmestyy markkinoille ja palveluista jaetaan tietoa esimerkiksi lehtiartikkeleissa.

Kiinnostusta tällaista palvelua kohtaan varmasti riittää, mutta yritystoiminnan haasteena on sen korkeat aloituskustannukset. Maan hankinta on kallista, etenkin tässä tapauksessa, kun vaadittavan ulkoilualueen koosta puhutaan hehtaareissa. Kynnyskysymys on siinä, onko asiakasvirta riittävää kattamaan aloituskustannukset sekä juoksevat kulut. Ihmiset voivat liikkua luonnossa ilmaiseksi, joten palvelun hintaa ei voi nostaa kovin korkealle. Jos käyttämätöntä maata sattuu omistamaan jo valmiiksi, on yritystoiminnan käynnistäminen huomattavasti helpompaa, koska juoksevat kulut ovat pienet.

Huomattavasti pienemmillä investoinneilla pääsee, jos oman maan hankkimisen sijaan yritystoimintaa varten maata vuokraakin kunnalta. Tämä olisi vaihtoehtona todennäköisesti realistisempi, mutta opinnäytetyötä varten hankala näkökulma. Tietoa maavuokrien hinnoista ei ole missään suoraan saatavilla, vaan näistä tulisi olla kuntaan suoraan yhteydessä ja samalla pystyä esittämään tarkat suunnitelmat ja sitä varten tämä opinnäytetyö on vielä raakile.

Tästä päästäänkin tämän opinnäytetyön suurimpaan haasteeseen eli siihen kuinka hankala liiketoimintasuunnitelmaa on tehdä pelkän teorian pohjalta. Liiketoimintasuunnitelma olisi ollut huomattavasti helpompi laatia, jos liikeideana olisi ollut palvelu, joka ei välttämättä vaadi erillisiä toimitiloja, kuten esimerkiksi hierontapalvelut. Kunnollisten ja tarkkojen laskelmien tekeminen oli vaikeaa, koska toimitilaksi tarvittavaa maata ei ole. Tarvittavan aitamateriaalin määrään vaikuttaa oleellisesti maa-alueen muoto sekä maasto. Maa-alueen sijainti myös vaikuttaa mahdollisiin juokseviin kuluihin, kuten veteen tai sähköön.

Yrityksen perustaminen ei ole tällä hetkellä ajankohtainen, koska koen ettei minulla ole siihen vielä valmiuksia. En tiedä olisiko minusta päätoimiseksi yrittäjäksi ja siksi haluan työskennellä palkkatyössä. Yritystoiminnan aloittamisen voi siirtää tulevaisuuteen, kun oma taloudellinen tilanne on vakavaraisempi. Lisäksi sopivan maa-alueen löytäminen voi osoittautua haastavaksi, joten voi olla, että sellaisen löytäminen määrittää koska yritystoimintaa voisi edes harkita. Yrityksen liiketoimintasuunnitelma on tehty parhaiden kykyjeni mukaan ja tarkoitus on ehdottomasti sitä hyödyntää, kun asia tulee ajankohtaiseksi.

## Lähteet

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2020. Yrityksen kehittämisavustus. <https://www.ely-keskus.fi/yrityksen-kehittamisavustus>. Luettu 14.10.2020.

Elometsä 2020. <https://www.elometsa.fi/>. Luettu 8.10.2020

Finnvera 2020a. Alkutakaus. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/alkutakaus>. Luettu 14.10.2020.

Finnvera 2019a. Esittely. <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/finnvera-esittely>. Luettu 14.8.2019.

Finnvera 2019b. Finnvera-laina. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/finnvera-laina>. Luettu 14.8.2019.

Finnvera 2020b. Yrittäjälaina. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/yrittajalaina>. Luettu 14.10.2020.

Hesso, Johannes 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uud. painos. Kauppakamari, Helsinki.

Holopainen, Tuulikki (toim.) 2019. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 28. uud. painos. Asiatieto Oy, Porvoo.

Järjestyslaki 27.6.2003/612.

Kivakoira 2020. <https://www.kivakoira.fi/>. Luettu 8.10.2020.

Metsästyslaki 28.6.1993/615.

Netrauta.fi 2020a. Panssariaita. <https://www.netrauta.fi/panssariaita-50-x-50-x-2-5-rulla-2-x-25m-sinkitty>. Luettu 1.10.2020.

Netrauta.fi 2020b. Universaali pyöreä aidantolppa. <https://www.netrauta.fi/universaali-pyorea-aitatolppa-vihrea-48mm-korkeus-250cm-profiloitu>. Luettu 1.10.2020.

Onnenkoira 2020. Ainutlaatuinen koirauimala. <https://www.onnenkoira.fi/ainutlaatuinen-koirauimala>. Luettu 1.10.2020.

OnnistuYrittäjänä.fi 2019a. Liiketoimintasuunnitelma. <https://www.onnistuyrittajana.fi/liiketoimintasuunnitelma#/step0>. Luettu 12.8.2019.

OnnistuYrittäjänä.fi 2019b. Nosta yrityksesi seuraavalle tasolle SWOT-analyysillä. <https://www.onnistuyrittajana.fi/nosta-yrityksesi-seuraavalle-tasolle-swot-analyysilla>. Luettu 25.3.2019.

OnnistuYrittäjänä.fi 2019c. Yrittäjä – muista nämä yritystuet! Päivitetty 4.2.2019. <https://www.onnistuyrittajana.fi/yritystuet>. Luettu 12.8.2019.

OnnistuYrittäjänä.fi 2019d. Yrityksen perustaminen. <https://www.onnistuyrittajana.fi/ohje-yrityksen-perustaminen>. Luettu 12.8.2019.

OP Kevytyrittäjä 2021. <https://op-kevytyrittaja.fi/>. Luettu 10.1.2021.

Parikka, Tuomas 2018. Suomessa on noin 700 000 koiraa. Päivitetty 9.4.2018. <https://www.tilastokeskus.fi/tietotrendit/blogit/2018/suomessa-noin-700-000-koiraa/>. Luettu 14.8.2019.

Peltola, Leena. 2015. Liikeideasta liikkeelle. 10. uud. painos. Edita Publishing Oy, Helsinki.

PetVillan Koirapuisto ja Uimalampi 2020a. [https://www.petvilla.fi/koirapuisto/?fbclid=IwAR0\\_UAOESQySjKm4a5vAW7RcFbOBHABZw0otSTCW3aKd6UM-hslxol34IQwI](https://www.petvilla.fi/koirapuisto/?fbclid=IwAR0_UAOESQySjKm4a5vAW7RcFbOBHABZw0otSTCW3aKd6UM-hslxol34IQwI). Luettu 12.10.2020.

PetVilla Lemmikkihotelli 2020b. <https://www.petvilla.fi/>. Luettu 8.10.2020.

PetVilla Lemmikkihotelli 2020c. Leikkimaa. <https://www.petvilla.fi/leikkimaa/>. Luettu 8.10.2020.

PetVilla Lemmikkihotelli 2020d. PetVillan Facebook-sivut. <https://www.facebook.com/lemmikkihotellipetvilla/>. Luettu 8.10.2020.

Rengon Rekkumesta 2020. Rengon Rekkumestan Facebook-sivut. <https://www.facebook.com/rekkumesta/>. Luettu 8.10.2020.

Suomen Kennelliitto 2020. Rekisteröintimäärät Suomessa. <https://www.kennelliitto.fi/koirat/rotujen-rekisterointimaarat-suomessa>. Luettu 16.10.2020.

Suomen Riskienhallintayhdistys 2020. Nelikenttäanalyysi – SWOT. <https://www.pk-rh.fi/tools/swot.html>. Luettu 14.10.2020.

Suomen virallinen tilasto (SVT) 2016. Kotitalouksien kulutus. Päivitetty 3.11.2016. [http://www.stat.fi/til/ktutk/2016/ktutk\\_2016\\_2016-11-03\\_tie\\_001\\_fi.html?ad=notify](http://www.stat.fi/til/ktutk/2016/ktutk_2016_2016-11-03_tie_001_fi.html?ad=notify). Luettu 14.8.2019.

Suomi.fi 2019a. Yrityksen perustaminen. Kilpailija-analyysi. Päivitetty 4.4.2019. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/kilpailija-analyysi>. Luettu 11.10.2020.

Suomi.fi 2019b. Yrityksen perustaminen. Liikeidea. Päivitetty 22.3.2019. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>. Luettu 12.8.2019.

Suomi.fi 2018. Yrityksen perustaminen. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Päivitetty 29.8.2018. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus/rahoitus-ja-kannattavuuslaskelmat>. Luettu 14.10.2020.

Suomi.fi 2020a. Yrityksen perustaminen. Yrityksen perustamisvaiheen rahoitus. Päivitetty 10.1.2020. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus/yrityksen-perustamisvaiheen-rahoitus>. Luettu 13.10.2020.

Suomi.fi 2019c. Yrityksen perustaminen. Yritysmuodot vertailussa. Päivitetty 23.7.2019. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yritysmuodon-valinta/yritysmuodot-vertailussa>. Luettu 12.10.2020.

Suomi.fi 2020b. Yrityksen perustaminen. Yritystoiminnan käynnistäminen. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-kaynnistaminen>. Luettu 14.10.2020.

Työ- ja elinkeinotoimisto 2020. Starttiraha. Päivitetty 15.7.2020. [https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 14.10.2020.

Touhu & Temmellys 2019a. <http://touhu-temmellys.fi/>. Luettu 14.8.2019.

Touhu & Temmellys 2019b. Alueet. <http://touhu-temmellys.fi/alueet/>. Luettu 14.8.2019.

Touhu & Temmellys 2019c. Hinnasto. <http://touhu-temmellys.fi/hinnasto/>. Luettu 14.8.2019.

Touhu & Temmellys 2019d. Muut palvelut. <http://touhu-temmellys.fi/muut-palvelut/>. Luettu 14.8.2019.

Viitala, Riitta & Jylhä, Eila 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 6. uud. painos. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Yritä.fi 2020a. Kevytyrittäjäyys. Päivitetty 7.1.2020. <https://xn--yrit-ooa.fi/kevytyrittajyyse-li-laskutuspalvelu>. Luettu 13.10.2020.

Yritä.fi 2020b. Osakeyhtiö. Päivitetty 26.5.2020. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtio>. Luettu 13.10.2020.

Yritä.fi 2020c. Toiminimi. Päivitetty 7.1.2020. <https://xn--yrit-ooa.fi/toiminimi>. Luettu 12.10.2020.

Yritä.fi 2020d. Yrityksen perustaminen. Päivitetty 10.1.2020. <https://xn--yrit-ooa.fi/yrityksen-perustaminen>. Luettu 12.10.2020.

Yritä.fi 2020e. Yritysmuodot. Päivitetty 7.1.2020. <https://xn--yrit-ooa.fi/yritysmuodot>. Luettu 12.10.2020.

## **Rahoitus- ja kannattavuuslaskelma**

Liite 1. Rahoituslaskelma- ja kannattavuuslaskelma (salainen)

## **Liiketoimintasuunnitelma**

Liite 2. Liiketoimintasuunnitelma (salainen)



## Kyselylomakkeen kysymykset

### Liite 3. Kysely koiranomistajille -lomakkeen kysymykset

1. Missä päin Suomea asut?
2. Kuinka monta koira taloudessasi asuu?
3. Oletko aikaisemmin kuullut yksityiskäyttöön vuokrattavista koirametsistä/koirapuistoista?
4. Oletko ikinä itse käyttänyt vuokrattavien koirametsien/koirapuistojen palveluita? Jos et ole, olisitko kiinnostunut kokeilemaan?
5. Kuinka usein voisit kuvitella käyttäväsi tämän tyyppisiä palveluita?
6. Kuinka pitkän matkan päähän olisit pisimmillään valmis matkustamaan palvelun vuoksi?
7. Kuinka pitkän ajan varaisit palvelulle?
8. Miksi tällaiset palvelut kiinnostavat?
9. Millaisia ominaisuuksia tai virikkeitä toivoisit koirametsän/koirapuiston asiakkaana?