

Saija Kotilainen

TMI NUOHOUSPALVELU JAVIER MORENO

LIIKETOMINTASUUNNITELMA JA TOIMINNAN SEURANTA

Opinnäytetyö

Kevät 2012

Liiketalouden yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden yksikkö
Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto: Yrityshallinto

Tekijä: Saija Kotilainen

Työn nimi: Tmi Nuohouspalvelu Javier Moreno Liiketoimintasuunnitelma ja toiminnan seuranta

Ohjaaja: Kirsti Sorama

Vuosi: 2012

Sivumäärä: 47

Liitteiden lukumäärä: 2

Tmi Nuohouspalvelu Javier Moreno on nuohousalan yritys, joka tarjoaa nuohouspalveluja Kannonkosken ja Pylkönmäen kunnan asukkaille. Yritys tarjoaa perinteisen mustan nuohouksen lisäksi ilmastointinuohousta Keski-Suomen alueella. Yritys on perustettu vuonna 2009 Pylkönmäellä ja se on yhden miehen yritys.

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia yritykselle liiketoimintasuunnitelman pohjalta kehittämissuunnitelma ja analysoida yrityksen tämän hetkistä tilaa. Pohdin työssäni erityisesti sitä, kuinka voidaan kehittää yritystä, minkä toimiala on erittäin lainsäädännöllistä toimintaa. Nuohousalan lainsäädäntö aluksi rajoitti yrityksen kehittämistä ja laajenemista, mutta sainkin siitä hyviä ideoita yrityksen tulevaisuuteen.

Haastateltuani yrittäjä Javier Morenoa ja tutustuttuani nuohousalan lainsäädäntöön tarkemmin päätin alkaa kehittämään yritystä uusilla palvelumuodoilla. Uudet palvelut vaativat yrittäjältä mm. koulutusta, investointeja sekä markkinointia, mutta tuovat tullessaan myös lisäansioita ja hyvää asiakaspalvelua.

Oli ilo tehdä opinnäytetyötä uuden, innostuneen sekä ammattitaitoisen yrittäjän kanssa. Sain häneltä paljon tukea ja apua työtä tehdessä, mikä oli erittäin tärkeää sillä nuohousala oli minulle vierasta. Sain yrittäjän avulla laadittua Tmi nuohouspalvelu Javier Morenolle kehittämissuunnitelman, josta toivon hänelle olevan paljon hyötyä.

Avainsanat: Liiketoimintasuunnitelma, nuohousalan lainsäädäntö, yrityksen kehittäminen

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business

Degree programme: Business Management

Specialisation: Entrepreneurship

Author: Saija Kotilainen

Title of thesis: Preparation of a business plan for Sweeping Service Javier Moreno and follow-up of the company's operations

Supervisor: Kirsti Sorama

Year: 2012

Number of pages: 47

Number of appendices: 2

Sweeping Service Javier Moreno is a company in the sweeping business, which provides sweeping area services for customers living in Pylkönmäki and Kannonkoski. This company provides both traditional black sweeping and air conditioning sweeping in the area of Central Finland. The company was established in 2009, and it is a one-man company.

The goal of the thesis was to make a development plan based on a business plan for the company and to analyze the current state of the company. The challenge posed by this work was how to develop a company whose operations are strictly regulated by the law. At first, the legislation on the sweeping branch was seen as a limitation but later gave lots of new ideas for the future of the company.

When I interview entrepreneur Javier Moreno and I got more information about the legislation on sweeping, I decided, that the company would need new services. The new services require things such as training, investment and marketing from the entrepreneur, but they also mean more income and new good customer services for the company.

It was nice to work with a new entrepreneur, who is excited and professional. I got a lot of information for him, and he supported me. His support was very important to me, because I was unfamiliar with the sweeping business. With the entrepreneur, I made a development plan for the company. I truly believe that the development plan will be of help to the entrepreneur in the future.

Keywords: business plan, legislation on sweeping, development of business

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
1 JOHDANTO	6
1.1 Opinnäytetyön tavoitteet	7
1.2 Opinnäytetyön rakenne	7
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ	8
2.1 Liikeidea.....	8
2.2 Toimintaympäristö.....	9
2.3 Taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset tekijät	10
2.4 Teknologiset tekijät	11
2.5 Kilpailulliset tekijät.....	11
2.6 Sosiaaliset ja kulttuuritekijät.....	12
2.7 Globaali toimintaympäristö.....	13
2.8 Eettiset ja ekologiset tekijät.....	13
2.9 Trendit ja megatrendit.....	14
2.10 SWOT – analyysi	14
2.11 Yritysmuodon valinta	15
2.12 Rahoitus	15
3. LAINSÄÄDÄNNÖN MUUTOKSET OSANA YRITYKSEN KEHITYSTÄ	17
3.1 Pestel- analyysi.....	17
3.2 Ekologiset tekijät	18
3.3 Lainsäädännölliset tekijät.....	19
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	22
4.1 Tiivistelmä	22
4.2 Lähtökohta tilanne.....	23
4.3 Markkinatilanne ja asiakkaat	24
4.4 Liikeidea, päämäärät, visio.....	25
4.5 Strategia	26
4.6 Markkinointisuunnitelma.....	28

4.7 Taloussuunnitelma	29
4.8 Tuotannon ja tuotteiden kehittämisen suunnitelma	29
4.9 Henkilöstösuunnitelma	30
4.10 Investointisuunnitelma	30
4.11 Riskianalyysi	31
5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SEURANTA	32
5.1 Lähtökohtatilanne	32
5.2 Markkinatilanne ja asiakkaat	32
5.3 Liikeidea, päämäärät, visio	33
5.4 Strategia	33
5.5 Markkinointisuunnitelma	36
5.6 Taloussuunnitelma	37
5.7 Tuotannon ja tuotteiden kehittämisen suunnitelma	37
5.8 Henkilöstösuunnitelma	38
5.9 Investointisuunnitelma	38
6 YRITYKSEN KEHITTÄMINEN TULEVAISUUDESSA	39
6.1 Lähtökohtatilanne	39
6.2 Markkinatilanne ja asiakkaat	39
6.3 Liikeidea, päämäärä, visio	39
6.4 Strategia	40
6.5 Markkinointisuunnitelma	43
6.6 Taloussuunnitelma	44
6.7 Tuotannon ja tuotteiden kehittämisen suunnitelma	44
6.8 Henkilöstösuunnitelma	45
6.9 Investointisuunnitelma	45
6.10 Riskianalyysi	45
7 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	47
LÄHTEET	48
LIITTEET	50

1 JOHDANTO

Suomen laki määrää, että jokainen kiinteistö on nuohottava kerran vuodessa ja kesämökki on nuohottava noin joka kolmas vuosi. Suomi on jaettu piirijärjestelmiin ja jokaisessa piirissä on oma nuohooja, joka hoitaa oman alueensa kotitalouksien nuohouksen. Tämä tapahtuu usein kiertämällä talosta taloon. Nuohooja on velvolinen sopimaan asiakkaansa kanssa nuohousajankohdasta. Nuohooja valvoo työllään kiinteistöjen paloturvallisuutta, sisäilman puhtautta, energian säästöä sekä ympäristön puhtautta.

Nuohousala koostuu suurelta osin pelastuslainsäädännöstä, työlainsäädännöstä sekä rakennuslainsäädännöstä, jotka määrittävät nuohoojille mm. asiakkaat, työskentelytavat sekä palvelujen hinnat. Lakien tunteminen on tällä alalla erittäin tärkeää, sillä suurin osa liiketoiminnasta perustuu lakiin. Myös yritystä kehittäessä oli ensin selvitettävä jo olemassa olevat lait ja otettava selvää mitä uusia lakeja alalle on tulossa.

Lakeja lukiessani sain paljon hyödyllistä tietoa sekä ideoita kuinka voin kehittää Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon liiketoimintaa tulevina vuosina. Paljon uusia työtehtäviä on luvassa nuohoojille tulevaisuudessa. Uudet työtehtävät vaativat nuohoojilta kouluttautumista, jotta he voivat palvella asiakkaitaan tulevaisuudessa suurella ammattitaidolla. Jatkossa on mukava seurata uusien lakien astumista voimaan ja nähdä kuinka lakien muuttumiset vaikuttavat käytännössä nuohoojan työtehtäviin ja yritystoimintaan.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli ensin laatia liiketoimintasuunnitelma uudelle alkavalle yrittäjälle. Yritys, jolle liiketoimintasuunnitelma tehtiin, tarjoaa nuohousalan palveluja Pylkönmäellä ja Kannonkoskella. Tmi Nuohouspalvelu Javier Moreno on toiminut nyt neljä vuotta. Seuraan tässä opinnäytetyössäni liiketoiminnan alkua ja vertaan liiketoiminnallisia tapahtumia tekemäämme liiketoimintasuunnitelmaan. Tavoitteena on tehdä yritykselle myös kehittämissuunnitelma tulevaisuuden varalle. Teorian perustan työlainsäädäntöön, pelastuslainsäädäntöön sekä rakennuslainsäädäntöön, jotka määräävät nuohousalaa tarkasti.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään liiketoimintasuunnitelman sisältöä sekä kehitetään yritystä lainsäädäntöjen puitteissa. Liiketoimintasuunnitelmaan pohjautuen analysoin yrityksen tämän hetkisen taloudellisen tilanteen sekä luon kehittämissuunnitelman tuleville vuosille.

2 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ

Perinteinen ja yleisin tapa ryhtyä yrittäjäksi on perustaa yritys oman idean pohjalta (Viitala & Jylhä 2006, 46). Muita tapoja ovat perhe- tai sukuyrityksen jatkaminen ja yritysosto, joissa yrittäjyys aloitetaan valmiimmasta lähtötilanteesta.

Viitala ja Jylhä (2006, 46) toteavat, että yritysideoita löytäminen vaatii usein kekseliäisyyttä, nokkeluutta ja joskus myös hyvää onnea. Yritysidea voi pohjautua jo toimimassa olevaan oivallukseen, jos esimerkiksi kysynnän voimakas kasvu antaa siihen mahdollisuudet. Liikeidea voi myös pohjautua tuotteen tuottamiseen esimerkiksi kykyyn tehdä tuotteeseen parannuksia, valmistaa korvaavia tuotteita tai löytää erilaisia toimintatapoja. Tärkeintä on, että alkavalla yrittäjällä on halua ja tahtoa alkaa yrittäjäksi. Myös luottamusta tarvitaan omaan ideaan ja sen menestymiseen.

2.1 Liikeidea

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen aloitetaan liikeidean miettimisellä (Viitala & Jylhä 2006, 51). Yrittäjän on mietittävä tarkoin onko hänen ideansa kannattava, tavoittaako se asiakkaita ja voiko sillä selviytyä tämän päivän kovasta kilpailusta. Liikeidea määrittelee yrityksen oman erityisen tavan tehdä toiminta-ajatuksen mukaista liiketoimintaa ja tulosta. Liikeidea vastaa kolmeen peruskysymykseen. Kellenelle halutaan myydä? Tämä kysymys täsmentää yrityksen tulevat asiakkaat. Mitä myydään? Tämän kysymyksen vastaus kertoo mitä tuotteita ja/ tai palveluja yritys tuottaa. Miten toimitaan? Tämä kysymys kattaa yrityksen tulevan toimintatavan. Myöhemmin liikeideaan on lisätty myös neljäs vastausta kaipaava kysymys imago. Imago kertoo sen millä saadaan asiakkaat ostamaan.

Hyvä imago on tärkeä yritykselle. Imago on jotain mistä puhutaan ja kerrotaan eteenpäin. Siihen liittyy kohteestaan jonkinlainen arviointi, joka voi olla hyvä tai huono ja joka erottaa yrityksen kilpailijastaan. Aula ja Mantere (2005, 31–33) muis-

tuttavat, ettei imago synny yrityksessä vaan yritystä tarkastelevien ihmisten mielikuvissa ja tulkinnoissa. Imagolla on erityinen merkitys liike-elämälle. Sen sanotaan tuottavan yrityksille välillistä tuottoa. Imagolla on itseisarvo strategisena resurssina, imago ja sen hallinta nähdään yrityksen strategisena voimavarana. Imago liittyy yrityksen olemassaolon oikeutukseen ja tarkoitukseen. Imagon ollessa toimintaa, toimintaan kohdistuvia odotuksia ja niiden täyttymistä hyvä yritys itse asiassa rakentuu imagostaan ja elää imagolleen.

Tmi nuohouspalvelu Javier Morenon perusliikeideana on tarjota nuohouspalvelua Pylkönmäen ja Kannonkosken asukkaille. Yrityksen perusliikeideaan kytkeytyy lisäksi kaksi muuta liikeidea. Ne ovat turvatuotteiden myynti ja asennus sekä ilmastointinuohous. Nämä tukevat ja tuovat lisäansioita yrityksen perusliikeideaan. Perusliikeideaan voi pohjautua useita erilaisia liikeideoita, jotka tuovat asiakkaille erilaisia palveluita sekä lisäansioita yrityksille. Resurssien puitteissa kannattaa miettiä monia eri keinoja erottua kilpailijoista, kehittää liiketoimintaa, panostaa palveluun ja nostaa liikevaihtoa hyvien liikeideoiden pohjalta.

2.2 Toimintaympäristö

Yrityksen toimintaympäristöllä on keskeinen vaikutus sen toimintaan ja menestykseen. Toimintaympäristöt ovat erilaisia eri maanosissa ja maissa. Monet ympäristölliset tekijät ovat kriittisiä liiketoiminnan onnistumisen kannalta. Näitä tekijöitä ovat

- Taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset tekijät
- Teknologiset tekijät
- Kilpailulliset tekijät
- Sosiaaliset ja kilpailulliset tekijät
- Globalisaatio
- Eettiset ja ekologiset tekijät

- Trendit ja megatrendit

Yrityksen on kyettävä arvioimaan näitä tekijöitä ja analysoimaan niiden vaikutusta omaan toimialaansa ja liiketoimintaan (Viitala & Jylhä 2006, 54).

2.3 Taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset tekijät

Taloudellinen ympäristö muodostuu kokonaisostovoimasta, johon vaikuttavat tulot, säästäminen, velkaantuminen, suhdanteet, kulutuksen rakenteen muutokset ja kansainväliset sopimukset (Viitala & Jylhä 2006,54). Kokonaistalouden ongelmia ovat esimerkiksi huono työllisyystilanne sekä korkea korkotaso ja nämä heijastuvatkin usein kysyntään. Myös lainsäädännön muutokset luovat usein tilanteen, jossa ihmiset joutuvat valintojen eteen kulutuksessaan. Ympäristö säätelee yrittäjän toimintamahdollisuuksia muun muassa yrittämisen vapauden, sopimusvapauden, talouspolitiikan ja verotuksen kautta.

Nuohousala on erittäin lainsäädännöllistä toimintaa. Nuohousalan perustana on piirijärjestelmä, joka säätelee tietyn maantieteellisen alueen nuohoojan työkentäksi. Nuohoojat tekevät sopimuksen kunnan/kuntien kanssa, joiden nuohoojana ne toimivat. Sopimusnuohoojan on huolehdittava oman nuohouspiirinsä alueella sisäasiainministeriön nuohouksesta antaman määräyksen mukaisten tulisijojen ja savuhornien puhdistuksesta. Nuohoojan on siis työskenneltävä tarkkojen ohjeiden mukaan omalla nuohousalueellaan. Nuohoojan on huolehdittava, että jokainen kiinteistö omalla alueella tulee nuohota säännöllisin väliajoin. Myös nuohouksesta käytettävät yksikkömäärät hinnoitteluissa ovat tarkasti määritellyjä ja näiden pohjalta muodostuu nuohoojan lasku asiakkaalle.

2.4 Teknologiset tekijät

Toimintaympäristön teknologinen taso säätelee osaltaan yrityksen toiminnan reunaehtoja, mutta myös asettaa niitä ja luo yritykselle uusia mahdollisuuksia (Viitala & Jylhä 2006,55). Liikeidea hiottaessa teknologiset tekijät toimivat mahdollistajina mutta joskus myös hyvän idean toteuttamisen esteenä. Teknologia ja ihminen eivät valitettavasti aina kohtaa, vaikka tuote olisikin käyttäjäystävällinen. Palveluyrityksille saattaa käydä niin, että markkinoille kiirehtineet palvelut eivät ole aina täysin valmiita, vaikka teknologia on. Tästä seurauksena on se, että vain aikaansa edellä olevat asiakkaat hyötyvät palveluista ja muut jäävät rannalle. Siispä yritysten on kuitenkin aina tapauskohtaisesti mietittävä tekniikan kehityksen antia omalle liiketoiminnalle ja ennen kaikkea mietittävä sen hyötyjä asiakkaille.

Nuohousala ei ole altis teknologian vaihteluille. Työvälineet eivät ole teknisiä vaan työvälineinä käytetään mm. erilaisia harjoja sekä imuria. Suurin osa nuohoojan työpäivästä menee asiakaspalveluun ja asiakkaiden opastamiseen energia-asioissa, joten nuohousala on enemmänkin ihmisten auttamista ja palvelua. Nuohoojien laskuttaessa asiakkaita on kuitenkin syytä valita itselle helppo ja nopea ohjelma laskujen tekemiseen näin liiketoiminta pysyy tehokkaana.

2.5 Kilpailulliset tekijät

Yritykset kilpailevat asiakkaista ja heidän ostovoimasta. Asiakkaiden ja heidän ostovoimansa lisäksi yritys kilpailee työvoimasta työmarkkinoilla, hyvistä tavarantoinnista sekä alihankkijoista ostomarkkinoilla. Liikeidean arvioinnissa keskitytään ensisijaisesti kilpailijoihin ja omaan asemaan ja oman aseman vertailuun suhteessa muuhun tarjontaan. Viitalan ja Jylhän (2006,56) mielestä kilpailijatiedon kerääminen ja tiedon oikeellisuuden arviointi on tärkeää kaikille yrityksille. Kilpailevien yritysten seuraaminen auttaa näkemään kilpailijoiden mahdollisia muutoksia toimintatavoissaan, joista saattaa olla etuja tai haittoja liiketoiminnassa. Kilpailulainsäädäntö ohjeistaa, miten markkinoilla saa toimia ja siksi sen tunteminen on tärkeää.

Nuohousala on piirijärjestelmän vuoksi vapaa kilpailusta. Toisen alueelle ei ole soveliasta mennä nuohoamaan. Palopäällikön luvalla voidaan toki tehdä poikkeuksia, jos tilanne niin vaatii. Asiakaskunta on siis tarkoin määritelty ja nuohousalan yrittäjän vastuulle jää palveluiden kehittäminen piirijärjestelmän määräämille asiakkaille. Ilmastointinuohouksessa voidaan kilpailla, sillä tämä toimiala toimii vapailta markkinoilla eikä ole piirijärjestelmän alainen. Ilmastointinuohouksia tehdään tarjousten perusteella, jolloin yrityksen veloittama hinta sekä yrityksen maantieteellinen sijainti nousevat usein tärkeimmiksi tekijöiksi valintaa tehdessä.

2.6 Sosiaaliset ja kulttuuritekijät

Sosiaalisia tekijöitä ovat väestöön liittyvät asiat, kuten ikärakenne, tulotaso, koulutustaso, terveydentila ja kielet (Viitala & Jylhä 2006,56). Kulttuuritekijöihin kuuluvat esimerkiksi uskonto, kulttuurille tyypilliset uskomukset ja perusarvot sekä tavat ja tottumukset. Niihin kuuluvat myös perheen ja suvun merkitys. Kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten on erityisesti huomioitava sosiaaliset ja kulttuuritekijät yritystoiminnassaan.

Suomalaiset ovat kautta aikojen polttaneet puuta. Puun polttaminen mahdollistaa talon lämmittämisen, ruuan valmistamisen sekä suomalaisille tärkeän saunomisen. Puun polttaminen kuuluu monien suomalaisten perusarvoihin ja valtion määräyskin tukee tätä, sillä jokaiseen omakotitaloon on rakennettava nykyisin ainakin yksi tulisija mm. pahojen myrskyjen varalle. Tällä määräyksellä taataan talon lämmittäminen sekä ruuan valmistus hätätilanteissa. Puuta poltettaessa on hyvä muistaa kutsua nuohooja nuohoamaan tulisijat. Usein nuohoojan käynti takaa tulisijoille pidemmän elinkaaren ja talon asukkaat saavat häneltä ohjeita kuinka puuta tulisi polttaa oikein.

2.7 Globaali toimintaympäristö

Globaali talous kykenee toimimaan periaatteessa yhtenä yksikkönä reaaliajassa maapallonlaajuisesti (Viitala & Jylhä 2006,57). Tällainen uusi talouden muoto, rajaton maailmantalous vaikuttaa ratkaisevasti yritysten toimintaan. Markkinoiden laajeneminen valtameret ylittäviksi merkitsee potentiaalisten asiakkaiden määrän, mutta samalla myös kilpailun lisääntymistä. Kysymys on erityisesti kyvystä kohdata uusia kulttuureja, kuin yhteiskunta ja yksittäiset työpaikatkin muuttuvat yhä monikulttuurisemmiksi.

Globaaliin toimintaympäristöön on nuohousalalla vielä pitkä matka. Markkinoiden laajentumisen pitäisi ensin tapahtua Suomessa niin, että piirijärjestelmä lopetettaisiin ja nuohousala olisi vapaata koko maassa. Sen jälkeen voitaisiin edes miettiä markkinoiden laajentumista muihin maihin. Nämä mahdolliset muut maatkin ovat rajallisia, sillä monissakaan maissa ei tarvita erilaisen ilmaston vuoksi tulisijoja.

2.8 Eettiset ja ekologiset tekijät

Viitalan ja Jylhän (2006,58) mielestä yritysten on tarkasti arvioitava toimintansa ekologisia vaikutuksia. Arvioinnin kohteena voi olla toimintatapojen muuttaminen tai kehittäminen, pakkausvaihtoehtojen ja raaka-ainevalintojen tekeminen tai kuljetusmuotojen uudelleen harkitseminen ekologisempiin vaihtoehtoihin. Monissa maissa ympäristölainsäädäntö ja normit asettavat omat reunaehdotensa sille, miten yritys voi toimia. Vaikka säädökset eivät aina antaisi tiukkaa kantaa niin eri sidosryhmät sen kyllä tekevät esimerkiksi ympäristösuojelujärjestöt, jotka vaativat ekologisesti kestäväää toimintaa.

Nuohouksia on kautta aikojen tehty, jotta savuhormeihin ja tulisijoihin kertyvä palamisjäte ei aiheuttaisi tulipalon vaaraa. Paloturvallisuuden lisäksi nuohoustoiminnan tavoitteena on energian taloudellinen käyttö, ympäristönsuojelu ja ihmisten terveys sekä hyvinvointi. (Pylkönmäen kunnan nuohouspalvelusopimus). Nuohoojan tehtävänä on myös opastaa asiakkaita tulisijoissa sallittavien jätteiden polttamisesta ja kertoa heille niiden mahdollisista vaikutuksista ilmastonlaatuun.

2.9 Trendit ja megatrendit

Trendien ja megatrendien analysoinnilla pyritään lisäämään tietoisuutta esimerkiksi kulutuksesta, käytännöistä tai ympäristön tilasta, jotta osattaisiin paremmin varautua muutoksiin (Viitala & Jylhä 2006,58). Trendi on jonkin ilmiön historiallinen jatkumo tästä hetkestä eteenpäin. Siinä ilmiötä tarkastellaan lyhyen aikajänteen näkökulmasta. Esimerkiksi kierrätys, energian hinnan nousu ja kauppakeskukset ovat trendejä. Kehitykseen vaikuttavat suuret kehitysaallot ovat puolestaan megatrendejä. Ne edustavat pitkää aikajännettä ja niihin liittyy epäjatkuvuutta ja murrosta. Trendin ja megatrendin välinen ero ei aina ole selvä. Megatrendeistä puhuttaessa voi kyseessä olla esimerkiksi tiedon kulun nopeutuminen ja reaaliaikaistaminen.

Nuohosalalla vallitseva tämän hetkinen trendi on ilmalämpöpumpun käyttäminen lämmitysjärjestelmässä. Useat kuluttajat eivät enää lämmitä taloaan puulla vaan ovat vaihtaneet lämmitysjärjestelmäkseen ilmalämpöpumpun. Myös maalämpö ja aurinkokennot ovat lämmitysjärjestelmä trendeinä tänä päivänä, mutta vielä enemmän tulevaisuudessa. Uusissa rakennuksissa käytetään paljon myös ilmastointilaitteita, jotka tarvitsevat ilmastointikanavien puhdistusta nuohoojan toimesta.

2.10 SWOT-analyysi

Yritysidean varhaisessa suunnitteluvaiheessa tehdään yrityksen ensimmäiset SWOT-analyysit (Viitala & Jylhä 2006,59). Swot-analyysi on hyvä apuväline heti yrityksen perustamispohdinnoissa kuten myös myöhemmin yrityksen jatkuvassa kehittämisessä. Swot-analyysin avulla yrittäjä voi tarkastella yhtä aikaa yrityksen ulkopuolisia voimia sekä sisäisiä tekijöitä. Swot-analyysin nimi tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weakness (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Swot-analyysissa arvioidaan yrityksessä olevia voimavaroja sekä yrityksen toimintaympäristön piirteitä ja kehitystä. Yrityksen olisi tärkeä tehdä analyysi vuosittain, sillä se toimii hyvänä tukena suurempia päätöksiä tehdessä.

2.11 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valitseminen on tärkeä asia, sillä valinta luo pohjan yrittäjän menestykselle (Puustinen 2006,94). Yritykset ovat yksilöitä, siksi myös yritysmuotoa pitää aina miettiä tapauskohtaisesti. Valintaan vaikuttavat esimerkiksi yrittäjien määrä, toiminnan laajuus yrityksen ensimmäisinä vuosina, yrittäjän elämäntilanne, varallisuus, terveys, riskinottohalu sekä verotus. Yritysmuoto vaikuttaa yrittäjän tulojen ja riskien suhteeseen sekä verotukseen.

Tmi nuohouspalvelu Javier Morenon yritysmuoto oli helposti ratkaistavissa. Yksityisenä ammatinharjoittajana yritysmuoto on usein toiminimi. Toiminimi on myös helpoin ja halvin yritysmuoto se on myös yritysmuoto, jossa yrittäjä ja yritys ovat käytännössä sama asia (Puustinen 2006,97). Vain kirjanpito erottaa yrittäjän henkilökohtaisen varallisuuden yrityksen varallisuudesta. Toiminimi sopii parhaiten pienimuotoiseen liiketoimintaan, jonka tuotot eivät nouse kovin korkeiksi.

2.12 Rahoitus

Yrityksen toiminnan keskeinen tekijä on raha. Toiminnan kannattavuutta mitataan rahalla ja rahan loppuminen voi johtaa myös koko toiminnan lopettamiseen (Kinkki, Hulkko & Mäkinen 2001,84). Vaikka raha ei olisikaan yrityksen toiminnan keskeisin tarkoitus, sen hankintaa ja käyttöä on suunniteltava siten, ettei rahan loppuminen estä toiminnan jatkamista. Toimintaa aloitettaessa yritys tarvitsee rahoitusta, joka korvaa myyntituloja. Yritys saattaa tarvita rahoitusta myös silloin, kun toimintaa laajennetaan tai jos toiminta on tilapäisesti kannattamatonta. Rahoituksella turvataan liiketoiminnan häiriötön jatkuminen. Yrityksen tavoitteena on kannattava liiketoiminta, joten myös rahoituksen suunnittelussa on pyrittävä toteuttamaan tätä periaatetta. Rahoituksen puute ei saisi estää yritystä toteuttamasta kannattavia investointeja, mutta rahoituksen järjestäminen ei myöskään saisi rasittaa liikaa yrityksen kannattavuutta. Rahoituksen lähteinä toimivat pääomarahoitus, tulorahoitus, oma pääoma sekä vieras pääoma, jotka jakaantuvat lyhytaikaiseen ja pitkäaikaiseen rahoitukseen.

Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon rahoitus yrityksen perustamisvaiheessa hoidettiin omalla pääomalla. Vierasta pääomaa ei tarvittu, koska yrityksen perustamiseen tarvittava rahamäärä ei ollut suuri.

3 LAINSÄÄDÄNNÖN MUUTOKSET OSANA YRITYKSEN KEHITYSTÄ

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä pohja alkavalle yrityksillä. Sitä tehdessä yrittäjä analysoi liikeideaansa, tulevia asiakkaita, palvelua ja sen laatua, rahoitus ratkaisuja, mahdollisia riskejä liiketoiminnassa sekä muita tärkeitä asioita. Liiketoimintasuunnitelma elää kaiken toiminnan pohjalla, mutta sen on myös muututtava ajan myötä. Muutoksiin vaikuttavat usein esimerkiksi uudet lainsäädökset, taloudellinen tilanne maailmalla sekä trendit ja megatrendit omalla toimialalla. Usein muutokset koetaan negatiivisiksi, mutta muutokset tuovat myös paljon hyvää. Nuohousalalla ekologisuus ja yhteistyö pelastusviranomaisten kanssa tuovat uusia palvelumuotoja lain määrittämällä asiakaskunnalle. Muutokset antavat mahdollisuuden saada lisäansioita, kehittää omaa ammattitaitoa ja tarjota asiakkaille yhä enemmän palveluja.

3.1 Pestel-analyysi

Tmi nuohouspalvelu Javier Morenon liiketoimintasuunnitelman laatimisesta on kulunut aikaa neljä vuotta. Paljon muutoksia on sen jälkeen tapahtunut muun muassa lainsäädännöissä sekä ekologisissa asioissa. Myös Nuohouspalvelu Javier Moreno on saanut uusien lainsäädöskien myötä erilaisia työtehtäviä. Käytän apunani Pestel-analyysia, jolla voin havainnollistaa tarkemmin merkittävimmät muutokset yrityksen liiketoiminnassa.

Pestel-analyysiin sisältyy seuraavat tekijät:

- Poliittiset, joihin liittyy hallituksen vakaa asema, verotuspolitiikka, ulkomaankaupan säätelyt sekä hyvinvointipolitiikka
- Ekologiset, johon sisältyy: ympäristönsuojelulait, jätteiden käsittely sekä energian kulutus

- Sosio-kulttuuriset, johon sisältyy: väestörakenne, tulojakauma, sosiaalinen liikkuvuus, elämäntyyli muutokset, asenteet työhön ja vapaa-aikaan, kulutustottumukset sekä koulutustaso
- Teknologiset, johon sisältyy: hallituksen varainkäyttö tutkimukseen, hallituksen ja teollisuuden suhtautuminen teknologisiin pyrkimyksiin, uudet löydöt / kehityksen tulokset, teknologian siirron nopeus, teknologioiden vanhentumisaika
- Ekonomiset, johon sisältyy: suhdannevaiheet, kansantuotetrendit, korkotasot, rahan tarjonta, inflaatio, työttömyys sekä käytettävissä oleva tulo
- Lainsäädännölliset, johon sisältyy: monopolilainsäädäntö, työvoimalainsäädäntö, terveys ja turvallisuus sekä tuoteturvallisuus

(Kohtamäki 2005).

3.2 Ekologiset tekijät

Poliittiset tekijät liittyvät nuohous-alalla yleensä juuri ekologisiin asioihin. Euroopan unioni antaa suosituksia siitä, kuinka paljon pitää olla uusiutuvan energian osuus kaikesta käytettävästä energiasta (Jyrkiäinen 2010,2). Euroopan Unionin vaatimus uusiutuvan energian käytöstä lisää tulevaisuudessa polttopuun käyttöä lämmityksessä. Hallituksen päätettäväksi jää montako uutta ydinvoimalupaa se esittää Eduskunnalle. Erimielisyyttä on ilmennyt myös siitä, kuinka paljon puuta voidaan ottaa metsästä, ettei vaaranneta teollisuuden raaka-aine tarpeita. Hallitus onkin valmistellut tulevaisuuden energiaratkaisuja jo jonkin aikaa ja pian on päätöksen teon aika. Päätökseen liittyy olennaisena osana työ- ja elinkeinoministeriön suun-

nittelema paketti, jolla uusiutuvan energian osuus nostetaan Suomessa Euroopan unionin vaatimiin lukuihin. Euroopan unioni vaatii Suomelta, että uusiutuvan energian osuus nostetaan kaikesta käytetystä energiasta 38 prosenttiin vuoteen 2020 mennessä. Vuoden 2010 osuus oli noin 32 prosenttia. Tavoitteena on tuottaa 38 terawattituntia energiaa uusiutuvalla energialla. Uusiutuvaan energiaan luetaan mm. puu, tuuli, biodiesel ja maalämpö. Puolet energiatavoitteesta aiotaan tuottaa puulla ja loput muilla tavoilla.

Nuohoojan tehtäväksi jää opastaa ja neuvoa tulisijojen käyttäjiä käyttämään tulisijoja oikein ja polttamaan puuta puhtaasti ja päästöttömästi. Tulisijojen oikean käytön opettamisen lisäksi tulevaisuus saattaa tuoda nuohoojille uusia haasteita, arvelee Jyrkiäinen (2010,1). On hyvin mahdollista, että jo muutaman vuoden kuluessa nuohoojat ryhtyvät valvomaan ja mittaamaan savukaasupäästöjä niin öljyllä kuin myös kiinteällä polttoaineella toimivissa lämmityslaitteissa. Kun erilaiset tekniset ratkaisut, kuten esimerkiksi erilaiset suodattimet lisääntyvät, lisääntyvät myös nuohoojien työt. Myös hyötysuhdemittaukset tulevat nuohoojien työtehtäviin tulevaisuudessa. Hyötysuhdemittaukset antavat asiakkaille neuvoja energiansäästöön. Nuohooja Tomi Luomaluhta kertoo sanomalehti Ilkan haastattelussa, että tornien ja tulisijojen putsaaminen on tullut taas entistä tärkeämmäksi nuohoojan työssä, koska suomalaiset ovat alkaneet polttamaan puuta. Taantumun tullessa puun käyttö lisääntyi selvästi ja tulisijojen määrä on kasvanut aivan räjähdysmäisesti.(Havula 2009, 19).

3.3 Lainsäädännölliset tekijät

Lainsäädölliset tekijät valvovat nuohoustoimintaa tarkasti. Nuohousala toimii piiri-järjestelmässä, mikä tarkoittaa sitä, että piirinuohooja toimii piirinsä alueella yksityisyrittäjänä ja yritystä sitovat nuohoustoimintaa koskevat säädökset ja ohjeet. Nuohousalalla on tarkoin määrätty nuohoustyöohjeet, joita nuohooja noudattaa työssään. Myös asiakkailta perittävä maksu perustuu aluepelastuslautakunnan vahvistamaan nuohousyksikköhintaan, mikä sekin on laissa määritelty. Nuohooja

saa oman piirinsä kunnalta nuohoussopimuksen, jonka allekirjoitettuaan nuohooja sitoutuu tekemään kunnalle töitä sen ohjeiden ja säännösten mukaan. Työn raamit siis määrää lainsäädäntö.

Nuohoustoiminnassa asiakkaat ovat siis tarkoin määriteltäviä, kuten myös asiakkailta perittävä hinta. Nuohoojan vastuulle jää erilaisten palvelujen laatu ja monipuolisuus. Se on valttikortti sitten, jos piirijärjestelmä tulevaisuudessa vapautuu ja nuohoojista aletaan kilpailla. Yksi merkittävä syy siihen, ettei piirijärjestelmää vapauteta on Jyrkiäisen (2009,1) mielestä se, että mahdollisen muutoksen myötä ei ole varmuutta palvelujen saatavuudesta. Toisaalta kuitenkin, vaikka järjestelmä muuttuisi merkittävästikin, niin asiakkaita riittää aina sellaiselle palvelun tuottajalle, johon asiakkaat ovat tyytyväisiä.

Myös pelastuslakia ollaan uudistamassa. Lakiin näyttäisi sisältyvän uudistus, jonka mukaan perinteisistä pientalojen ja kesämökkien palotarkastuksista luovutaan (Jyrkiäinen 2009,1). Lain tarkoituksena on tehostaa tulipalojen ennalta ehkäisyä mm. vapauttamalla aiemmin palotarkastustehtävissä olleita voimavaroja ennalta ehkäiseviin toimiin kuten valistukseen ja opastukseen. Uuden lain voimaan tullessa nuohoojat ovat jatkossa ainoat, jotka käyvät säännöllisesti kiinteistöissä, joissa ihmiset asuvat, koska näiden kohteiden säännölliset palotarkastukset näyttävät uuden lain mukaan loppuvan. Nuohoojan tehtäväksi jää siis mahdollisten epäkohtien ja puutteiden ilmoitus asukkaille ja pelastusviranomaisille paloturvallisuusasioissa.

Lainsäädäntö turvaa myös nuohoojan turvallisuutta. Nuohoojien yksi työturvallisuusriski on asiakkaiden omistamat tikkaat, niiden kunto ja jopa niiden puute. Pelastuslain uudistamishdotuksessa lakiluonnokseen on sisälletty kohta, jossa rakennuksen omistajan ja haltijan on yleisten tilojen ja koko rakennusta palvelevien järjestelyjen osalta sekä huoneiston haltijan hallinnassaan olevien tilojen osalta huolehdittava, että tikkaat, kattokulkutien osat ja katon turvavarusteet pidetään sellaisessa kunnossa, että nuohoustyö voidaan suorittaa turvallisesti. (Jyrkiäinen, 2009, 1).

Tmi nuohouspalvelu Javier Morenon yrityksen kehittämiseen on johtanut juuri ympäristössä olevat muutokset. Yrittäjä on sitä kautta alkanut kehittää yritystään ja tarjoamaan lain määrittämälle asiakaskunnalleen yhä monipuolisempia palveluita. Pian yrityksen perustamisen jälkeen hän alkoi myydä asiakkailleen turvatikkaita ja niiden asennuksia. Kuten edellä mainitsin asiakkaiden tikkaiden huono kunto ja jopa niiden puute ovat olleet kautta aikojen yksi nuohoojien turvallisuusriskeistä. Nyt tästä turvallisuusriskistä on tullut yksi palvelumuoto, jonka kautta Tmi nuohouspalvelu Javier Moreno saa yritykselleen lisäansioita.

Euroopan unionin sekä mahdollisesti tulevan laman ansiosta ihmiset ovat alkaneet polttaa puuta yhä enemmän mikä on johtanut siihen, että nuohooja on yhä useammin myös kotien energianeuvoja. Hyötysuhdemittauksilla nuohooja antaa asiakkaille energiansäästöön ohjeita ja saa tästä myös uuden palvelumuodon asiakkailleen. Myös uusi pelastuslakiuudistus antaa lisää vastuuta nuohoojille. Tulevaisuudessa nuohooja saattaa olla ainoa, joka käy kiinteistöissä katsomassa esimerkiksi tulisijojen ja savupiippujen kunnon. Savupiippujen sisäisten vaurioiden korjaus saattaa olla hyvä taito tulevaisuudessa, joka tuo myös lisää ansioita nuohousalan yrityksille.

Lainsäädäntöjen muuttuessa on nuohoojilla paljon uutta opittavaa ja koulutus tulee tarpeeseen. Koulutustarjontaa on hyvin saatavilla ja yrittäjän kannattaakin miettiä itselleen tarvittavia koulutuksia, jotta uudet työt voidaan suorittaa hyvällä ammattitaidolla. Yritykset ja ihmiset rakentavat itseään ja omaa tietoisuuttaan tiedon avulla (Jalava, Palonen, Keskinen & Kontkanen 1999,120). Joustava ja hyvin toimiva yritys on taitava luomaan, hankkimaan ja siirtämään opittua tietoaan sekä sopeuttamaan toimintaansa uuden tiedon mukaisesti. Toimintaa ohjaava tieto sijoittuu yksittäisten ihmisten toimintamalleihin, yrityksen työprosesseihin yhteistoimintamalleihin sekä työyhteisön kulttuuriin. Koulutus on yksi tärkeimpiä kehittämiskeinoja yrityksissä.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan eri yhteyksissä etenkin yrityksen alkuvaiheissa. Muun muassa rahoittaja ja starttirahan myöntävä viranomaisella haluavat liikeidean kirjallisen kuvauksen ja liiketoimintasuunnitelman päätöksentekonsa tueksi. Liiketoimintasuunnitelmalla osoitetaan, että yrityksen tuotteella tai palvelulla on todellinen liiketoimintamahdollisuus. Se on jäsennelty kuvaus yrityksen markkinoista ja niiden mahdollisuuksista, toiminnasta ja toimintaperiaatteista. Liiketoimintasuunnitelma saa aloittavan yrityksen selvittämään yrityksen lähtökohtatilanteen ja tarkentamaan järjestelmällisemmin ajatuksia yrityksen menestyksen varmistamiseksi. Liiketoimintasuunnitelma on Viitalan ja Jylhän (2006,60) mielestä ennen kaikkea henkinen matka, jonka aikana yrittäjälle selviää ja varmistuu, kannattaako lähteä luomaan uutta liiketoimintaa ja miten se kannattaa tehdä.

4.1 Tiivistelmä

Tmi nuohouspalvelu Javier Morenon yrittäjänä toimii Javier Moreno. Hän on kotoisin Perusta ja hän on asunut suomessa kaksitoista vuotta. Nuohoojana hän on työskennellyt vuodesta 1999 lähtien. Javier aloitti työskentelyn Pylkönmäen Lvi-asennus KY:ssä, jonka jälkeen hän siirtyi Lvi- Viking Oy:n palvelukseen. Yritys on pysynyt samana, yrityksen yhtiömuoto ja siten myös nimi ovat vain vaihtuneet vuosien aikana.

Kotimaassaan Perussa yrittäjä on suorittanut peruskoulun ja ammatillisen koulutuksen, jolloin hän valmistui jäähdytysasentajaksi. Suomessa Javier on osallistunut Nuohousalan keskusliiton järjestämiin koulutuksiin ja nuohoojan pätevyyden hän sai vuonna 2003. Työnsä puolesta hän on suorittanut myös Öljy- ja kaasulämmitys yhdistyksen/Suomen lämmitystieto Oy:n järjestämän koulutuksen ja saanut sieltä sertifikaatin, mikä on hyväksytty lämmityskattiloiden asiantuntijaksi ja merkitty tarkastajarekisteriin. Vuonna 2009 Javier kävi yrittäjän ammattitutkinnon.

Javierilla on kaksi nuohouspiiriä, joihin kuuluvat Pylkönmäki ja Kannonkoski. Nuohoojana hänen tehtävänä on huolehtia ihmisten omaisuudesta sekä toimia ympäristön turvallisuudesta huolehtivana asiantuntijana. Nuohoojan on kiinnitettävä huomiota ympäristölle vaarallisiin savukaasu-, ja muihin päästöihin, energian taloudelliseen käyttöön sekä sisäilmaston laatuun.

Yrittäjä kokee nuohoojan tulevaisuuden valoisana, sillä nuohoojia valmistuu vuosittain vähän. Syy lienee ammatin haittapuolissa, onhan työ likaista ja olosuhteet ovat useimpina päivinä huonot.

Pylkönmäki liittyi Saarijärveen tammikuussa 2009. Yrittäjä kävi silloin palaverissa Saarijärven pelastuslaitoksella yhdessä palopäällikön ja Saarijärven nuohoojien kanssa. Palopäällikkö ehdotti piirin lopettamista Saarijärven ja Pylkönmäen välillä, joten vuoden 2009 alusta lähtien yrittäjä on voinut työskennellä myös Saarijärven piirissä. Yrityksellä on hyvä imago Saarijärvellä, mikä voi mahdollistaa uusien asiakkaiden saamisen tulevaisuudessa ja sen myötä myös yhden työntekijän palkkaamisen.

4.2 Lähtökohta tilanne

Yrityksen toimialana on nuohous ja se tarjoaa nuohouspalvelua, johon kuuluvat kattiloiden puhdistukset, savukaasumittaukset, sisähormien ja sadehattujen asennukset sekä myynti. Javier tekee myös ilmastointi puhdistusta sekä ilmanmäärien mittausta ja säätöä.

Yritys markkinoi palvelujaan aluksi Pylkönmäen ja Kannonkosken kuntien omissa lehdissä, kuntien järjestämissä tapahtumissa sekä puhelinluettelossa. Yrittäjän ensimmäisiä asiakkaita olivat Kannonkosken ja Pylkönmäen kunnan asukkaat. Asiakasryhmään taas kuuluvat kaupungit, kunnat, tehtaat ja isännöitsijät.

Nuohoustoimialan organisointi tapahtui työskentelemällä talvella tammikuusta huhtikuuhun Pylkönmäellä ja toukokuusta joulukuuhun Kannonkoskella. Kesäisin yrittäjä huolehtii myös vapaa-ajan asunnoista molemmissa kunnissa. Kesäisin ja syksyisin tehdään myös ilmastointi puhdistuksia ja huoltoja. Suuren osan ajasta yrittäjä työskentelee yksin.

Yrityksen vahvuuksina yrittäjä koki yrittäjän hyvän terveydentilan, vankan osaamisen, tutut asiakkaat sekä suuren arvostuksen työtään kohtaan. Heikkouksiksi yrittäjä koki kirjanpitotaidot. Yrityksen mahdollisuuksia olivat pelastuslain muutos (esim. palotarkastus nuohoojan tehtäväksi) sekä kuntaliitos, joka mahdollisti lisätyön. Yrittäjä koki uhkana lainsäädännön muutokset (esim. piirijärjestelmän lopettamisen), kuntaliitokset sekä vaaralliset työolosuhteet, sillä katolta putoamisen riski on suuri.

4.3 Markkinatilanne ja asiakkaat

Markkinoinnilla yritys pyrkii tekemään tunnetuksi yrityksen ja sen palvelut sekä saamaan asiakkaat ostohalukkaiksi. Nuohous toimii piirijärjestelmänä ja jokaisella nuohoojalla on oma toimialueensa, jota kutsutaan piirijärjestelmäksi. Varsinaista kilpailua ei siis ole. Ilmastointi työt tehdään tarjousten perusteella, joten sen markkinointiin on panostettava enemmän.

Kannonkoskella on nuohottavia asuin-, teollisuus -, ja tuotantokäyttöisiä kiinteistöjä noin 500 sekä 850 loma-asuntoa. Pylkönmäellä kiinteistöjä on noin 300 sekä myös noin 300 loma-asuntoa. Kiinteistöissä joissa asutaan ympäri vuoden, nuohotaan kerran vuodessa, loma-asunnot joka kolmas vuosi.

4.4 Liikeidea, päämäärät, visio

Nuohoojalla on liikkuva työ ja suuren osan ajasta nuohooja työskentelee yksin. Lähestyminen asiakkaisiin tapahtuu siten, että nuohooja kiertää talosta taloon ja käyn sopimassa etukäteen päivittäin nuohoamat talot, joskus yrittäjä jättää nuohousilmoituksen. Yrittäjä tekee aina yhden tien kerrallaan, jolloin ei mene niin kauan aikaa liikkumiseen talosta toiseen.

Yrittäjän työ etenee niin, että ensin hän peittää lattian sanomalehdillä, ottaa savupellin pois ja laittaa maalarinteipin. Sen jälkeen nuohooja käy katolla ja harjaa hormit puhtaiksi ja jos talossa on liesi hän harjaa myös liedien levyt. Sitten hän imuroi kierrot sekä savupiipun pohjaluukun puhtaiksi sekä poistaa tuhkat. Samalla tavalla hän puhdistaa uunit ja keskuslämmitykset.

Ilmastointi järjestelmästä yrittäjä tekee tarjouksen. Saatuaan työn yrittäjä sopii isännöitsijän kanssa työn ajankohdan sekä ilmoittaa työstä asukkaille. Puhdistustyö etenee niin, että ensin hän esipuhdistaa poistoilmakoneen ja säätää sen täysille, jonka jälkeen hän puhdistaa kokooja-, ja yhteishormit. Tuloilmajärjestelmän puhdistuksessa käytetään kanavan alipaineistamista, mikä suoritetaan iv-konehuoneessa, kanavien tai venttiilien kautta. Iv-koneet puhdistetaan ja desinfioidaan. Puhdistusmenetelminä käytetään tilanteiden mukaan harjaamista, kaapimista, imuroimista, liuotusta, pesua, painetta sekä kanavien sisällä käytyä puhdistamista. Samat toimenpiteet ovat myös muissa kohteissa.

Yrityksellä oli liiketoiminnan alussa hyvä imago, mikä on tarkoitus säilyttää myös tulevaisuudessa. Hyvä imago voidaan säilyttää sillä, että yrittäjä pitää asiakkaat edelleen tyytyväisinä, tekee työnsä perusteellisesti, on ystävällinen ja kohtelias asiakkaille sekä arvostaa omaa työtään.

Yrityksellä oli yrityksen perustamisvaiheessa kaksi piiriä, johon kuuluivat Pyrkönmäki ja Kannonkoski. Tulevaisuudessa on tarkoitus kasvattaa piiriä Saarijärvelle, mikä mahdollistaa sitten myös yhden työntekijän palkkaamisen.

Perusstrategiana yrityksellä oli parantaa ja kasvattaa palvelutasoa sekä laittaa talous kuntoon, mm. lisäkouluttamisella. Tulevaisuudessa yrittäjä aikoo kehittää myös uusia palveluita, mitä voivat olla esimerkiksi kattiloiden tarkistamiset. Tällöin yrittäjä voi tarjota asiakkailleen enemmän palveluja tulevaisuudessa.

4.5 Strategia

VISIO	KESKEISET STRATEGIAT	TOIMENPITEET
	Asiakkaat, markkinat	
Laajentua	Tyytyväinen asiakas	Hyvät hinnat
Menestyvä yritys	Perusteellinen työ	Mainontaa lisää
Pysyä terveenä	Tunnettavuus ilmastointityössä	Säilyttää nykyiset asiakkaat

Yrityksen visio liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä oli laajentaa toimintaa sekä luoda menestyvä yritys.

PERUSSTRATEGIA	TUOTTEET, TUOTANTO, PALVELU	UUDET PALVELUMUODOT
Parantaa palvelutasoa	Nuohous piirialueella	Kattilatarkastukset
Laajentaa	Ilmastointi Keski-Suomessa	Turvatickkaiden myynti / asennus 2009
Talous kuntoon	Laajentua uusilla palveluilla	Alihankinta ostot
Lisäkoulutus		

Perusstrategiana yrityksellä oli parantaa palvelutasoa, laittaa talous kuntoon sekä lisätä ammattitaitoa lisäkoulutuksilla.

LIIKEIDEA, ARVOT, KULTTUURI	HENKILÖSTÖ, ORGANI-SAATIO	
Nuohouspalvelu	Hyvä tiimi	Hankkia lisäkoulutusta
Ilmastointi puhdistus	Löytää kunnan työntekijä	Etsiä työntekijää
Pylkönmäen ja Kannonkosken kunnan asukkaat	TALOUS	
Kaupungit	Talous kuntoon	Oppia yrityksen hoito
Isännöitsijät	Tieto	Palaverit tiloimistossa 1x kk

Yrityksen liikeideana on tarjota Nuohouspalvelua Pylkönmäen ja Kannonkosken kuntien asukkaille.

TASAPAINOINEN MITTARISTO, MITTARI JA TAVOITE

TALOUS:	0,59 yksikkö / n. 26,55€ tunti / n. 212,40€ päivä / n. 32 500€ vuosi
ASIAKKAAT:	Pitää vanhat asiakkaat sekä hankkia uusia, saada hoidettua oma piiri, 10–20 ilmastointi kohdetta/vuosi
TUOTANTO, PALVELU:	Nuohouspalvelu, vuosittain n. 800 kiinteistöä, n. 150 mökkiä
HENKILÖSTÖ:	Oma työpanos noin 1600 tuntia

Yllä olevassa taulukossa on nähtävissä vuoden 2009 yksikköhinnat. Näiden yksikköhintojen mukaan yritys hinnoitti palvelujaan yrityksen alkutaipaleella.

4.6 Markkinointisuunnitelma

Yrityksellä oli tavoitteena nuohota kuusi- kahdeksan taloa päivässä. Nuohoustyössä yksikköhinta oli aluksi 0,59€, tuntihinta oli noin 26,55€ ja päivähinta oli noin 212,40€. Nämä hinnat olivat verottomia.

Tavoitteena yrittäjällä oli säilyttää nykyiset asiakkaat sekä hankkia uusia asiakkaita. Tavoitteena oli myös saada asiakkaat tyytyväiseksi tekemällä työt perusteellisesti sekä saada yritys tunnetuksi erityisesti ilmastointityössä.

Nuohouspalvelua ei kilpailuteta tällä hetkellä piirijärjestelmän takia. Ilmastointi puhdistusta tehdään tarjousten perusteella. Yritys käyttää asiakkaiden ja pelastusviranomaisen antamia suosituksia.

Nuohoojana Javier Moreno aikoo keskittyä siihen, että hän tekee työnsä huolellisesti, pysyy aikataulussa ja sen mitä yrittäjä lupaa, sen hän tekee. Yrittäjä pyrkii siihen, että asiakas on tyytyväinen ostamaansa palveluun.

Ilmastointinuohousta yrittäjä alkaa markkinoida keväällä. Ilmastointi puhdistusta tehdään heinä - lokakuun aikana. Yrittäjällä oli tavoitteena saada 10- 20 ilmastointinuohous kohdetta vuodessa. Työtunnit kahdessa kuukaudessa olivat noin 320 tuntia ja tuntihinta oli 36,88€. Tämä teki yhteensä 11 800€. Nämä hinnat olivat verottomia. Vuonna 2008 tehtiin vain välttämättömät työt. Konkreettisesti tavoitteisiin päästiin vuonna 2009.

Kattilantarkoitukset olivat vielä yrityksen perustamisvaiheessa vapaaehtoisia, mutta ne muuttuvat jossain vaiheessa pakollisiksi. Tarkastuksilla pyritään vaikuttamaan siihen, että rakennusten omistajat kiinnittävät huomiota rakennustensa energiatehokkuuteen ja ryhtyvät toimiin energiatehokkuuden parantamiseksi. Tavoitteena on hiilidioksidipäästöjen vähentäminen ja luonnonvarojen harkittu ja järkevä käyttö. Turvatuotteet sekä esimerkiksi tikkaat ja lapetikkaat ovat rakennusvi-

ranomaisten määräämiä jokaiseen kiinteistöön. Asiakkaana ovat oman piirin ja naapurikuntien asukkaat.

Yrityksellä oli myös investointisuunnitelma, johon kuului seuraavat välineet: alipaine, imuri, harjauslaite, atk-laite, akkuporakoneet, pora-akselit, suodattimet, harjat sekä muut tarvittavat tarvikkeet.

4.7 Taloussuunnitelma

Yrittäjä koki, että yrityksen kannattavuutta voidaan parantaa mainostamalla enemmän ja saamalla siten uusia asiakkaita. Ja koska nuohoustoimiala on liikkuva työ, yrittäjän on vältettävä turhaa ajoa. Kirjanpitoon liittyvät asiat hoitaa kirjanpitäjä. Nuohoustoimessa on vuosittainen hinnankorotus kuluttajahintaindeksin mukaan. Laskujen maksusta yrittäjä huolehtii itse samoin kuin siitä, että hän laittaa kuitit valmiiksi tiliotteen mukaan. Näin yritys säästää kirjanpitokuluissa. Yrittäjä Javier Moreno halusi oppia ymmärtämään kirjanpitoon liittyviä asioita, joten hän keskusteli kirjanpitäjän kanssa näistä asioista perustamisen alkuaikoina.

4.8 Tuotannon ja tuotteiden kehittämisen suunnitelma

Nuohoustoimintaa voidaan parantaa jatkuvalla kouluttautumisella. Uusia lämmitysjärjestelmiä kehitetään koko ajan, joten olisi hyvä tietää myös niiden käytöstä ja puhdistamisesta.

Yrittäjällä oli tavoitteena nuohota 6-8 taloa päivässä, mielellään enemmänkin. Ilmastointitöiden kohdalla hän pyrki tekemään niin, että esimerkiksi kerrostalokohdeiden työt hoidettaisiin reilussa päivässä, sillä näin on yrityksen kannalta parempi. Työskenneltäessä yrittäjä kiinnittää huomiota asiakaspalveluun ja tekee työnsä huolella.

Yrittäjän tehtävänä on ottaa selvää missä hänelle tarkoitettuja koulutuksia järjestetään. Usein Nuohousalan keskusliitto ja sen yhteistyökumppanit järjestävät koulutuksia nuohoojille. Ne myös tiedottavat koulutuksista liiton jäsenille. Myös kattiloiden ja uunien valmistajat, sekä öljy- ja kaasulämmitys yhdistykset järjestävät koulutuksia nuohoojille ja lvi-alan ammattilaisille.

4.9 Henkilöstösuunnitelma

Yrittäjä koki henkilöstön kehittämistarpeena lisäkoulutuksen. Koulutusta yrittäjä tarvitsi erityisesti taloudellisista laskelmista ja kannattavuudesta sekä yrityksen hoidosta.

Kehittämistavoitteena yrittäjällä oli hankkia työturvallisuuskortti ja hän suoritti tämän tutkinnon vuonna 2009.

Yrittäjä on suorittanut myös Vapaapalokunnan järjestämän tulityökorttikoulutuksen. Nuohousalan keskusliitto järjesti työturvallisuustilaisuuden, josta yrittäjä pystyi hankkimaan kyseisen kortin.

Suunnitelmana yrittäjällä oli myös etsiä uutta työntekijää ja mahdollisesti kouluttaa häntä, mikäli toiminta laajenee.

4.10 Investointisuunnitelma

Tällä hetkellä yrityksellä on vanha kalusto, mitä on tarkoitus uusia vähän kerrallaan. (Liite 1).

4.11 Riskianalyysi

Riskiksi yrittäjä kokee asiakkaiden mahdolliset maksuhäiriöt. Monet asiakkaat haluavat maksaa nuohouspalvelun tilisiirrolla ja saavat näin maksuaikaa. Joskus maksut myöhästyvät syystä tai toisesta, jolloin yrityksen oma rahaliikenne häiriintyy. Yrittäjä aikoo pitää seurantaä lähetetyistä ja maksetuista laskuista, tällä tavalla hän tulee myös huomaamaan mahdolliset maksuhäiriöt. Maksun mitätöinnistä yritys pyrkii mahdollisimman pian lähettämään uuden laskun viivästyskorkeineen sekä laskutuslisineen. Pahimmissa tapauksissa voidaan lasku ulosmitata.

Riskinä yrittäjä kokee myös työtaturmat, jotka lukeutuvat nuohoojan ammatissa suureksi riskiksi. Suurin osa työajasta kuluu katolla ja putoamisriskit ovat todennäköisiä. Toimenpiteitä tapaturmien ehkäisemiseen ovat varovaisuus työssä, kunnolliset työjalkineet, tikapuiden kunnan huomioiminen sekä itsensä vakuuttaminen.

Yrityksen asiakkaita ovat Pylkönmäen ja Kannonkosken asukkaat, joten välimatkat ovat pitkiä. Päivässä tulee useita kymmeniä kilometrejä, jolloin kolarin tai ulosajon mahdollisuus kasvaa. Myös muut autoon kohdistuvat viat ovat mahdollisia, joten auto täytyy huoltaa usein ja vakuuttaa se hyvin. Myös varovaisuutta täytyy lisätä liikenteessä.

Nuohooja joutuu tekemisiin päivittäin pölyn ja noen kanssa, jotka ovat haitallisia terveydelle. Säännölliset käynnit työterveyshuollossa ovat siis tärkeitä.

5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SEURANTA

Liiketoimintasuunnitelmaa on hyvä seurata ja päivittää yrityksen toiminnan edetessä. Silloin yrittäjä voi itse huomata kehityksensä monilla eri osa-alueilla, kehittää yritystä vielä eteenpäin ja saada uusia näkökulmia asioihin. Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon liiketoiminta alkoi neljä vuotta sitten ja seuraavassa käydään läpi yrityksen tämän hetkistä tilannetta.

5.1 Lähtökohtatilanne

Yritys on nyt pyörinyt neljä vuotta ja on aika analysoida yrityksen tämän hetkinen tilanne. Ensimmäinen liiketoimintavuosi, vuosi 2008 ei ollut ihan kokonainen, sillä yrityksen perustamisen alkua varjosti yrittäjän neljän kuukauden mittainen loma kotimaassaan Perussa. Vuodet 2009, 2010 ja 2011 on tehty töitä tauotta.

5.2 Markkinatilanne ja asiakkaat

Nuohous toimii edelleen piirijärjestelmänä, joten uusia asiakkaita tulee vuosittain aika vähän. Viimeisen kolmen vuoden aikana on kuitenkin rakennettu Kannonkoskelle ja Pylkönmäelle lisää kiinteistöjä ja kesämökkejä. Toki tämä on plussaa, mutta tämän varaan ei voida laskea yrityksen kehittymistä.

Kuntaliitoksen astuessa voimaan tammikuussa 2009, liittyi Pylkönmäki Saarijärveen. Liiketoimintasuunnitelmassa tämän vaikutusta yritykseen arveltiin olevan myöhempänä ajankohtana. Vuonna 2009 yritys sai Saarijärven palopäälliköltä luvan nuohota piirijärjestelmän ulkopuolella Saarijärvellä, mikä on vaikuttanut myönteisesti yrityksen tulokseen.

Yritys on myös alkanut myydä enemmän turvatuotteita ja tarjoamaan niiden asennusta asiakkailleen. Turvatuotteisiin kuuluvat mm. pelastustikkaat sekä lumiesteet. Tästä yritys on saanut lisäansioita.

5.3 Liikeidea, päämäärät, visio

Perusstrategiana liiketoimintasuunnitelmassa oli nuohoojan lisäkoulutus. Näiden neljän liiketoimintavuoden aikana Javier Moreno on käynyt harjoittelemassa ilmastointimittausta Jyväskylässä, uusinut tulityökortin sekä käynyt yrittäjän ammattitutkinnon.

Tulevaisuutta pohtiessamme liiketoimintasuunnitelmassa oli tarkoitus kehittää uusia palveluja esimerkiksi kattilan tarkastuksilla sekä turvatuotteiden myynnillä ja asennuksilla. Turvatuotteiden myynti ja asennus kuuluvat jo oleellisena osana liiketoimintaan. Palotarkastuksista yrittäjä on ottanut enemmän selvää ja tullut siihen tulokseen, että se ei kannata. Palotarkastukseen vaadittavat välineet maksavat paljon ja niistä on myös paljon kuluja. Palotarkastus vaatisi myös lisäkoulutuksen. Tulevaisuudessa palotarkastukset olisivat vapautettuja eli niitä voisi tehdä missä tahansa kunnassa tai kaupungissa. Yrittäjällä ei kumminkaan ole kiinnostusta palotarkastuksiin eikä se olisi niin kannattavaa, että siihen kannattaisi lähteä mukaan.

5.4 Strategia

Visio viittaa yrityksen tulevaisuuskuvaan, siihen, mitä yritys tahtoo olla tulevaisuudessa. Strategian käsitteellä viitataan niihin suunnitelmiin ja tavoitteisiin, joiden avulla visio tehdään todeksi (Jalava, Palonen, Keskinen & Kontkanen 1999,43). Strategia käsittelee pitkän aikavälin onnistumiseen vaikuttavia tekijöitä. Se kertoo niistä toimista, joita yritys haluaa tehdä ja joihin se haluaa osallistua ja samalla

myös siitä ydinosaamisesta, jota yrityksellä on ja joita se haluaa kehittää ja parantaa.

Alla oleviin taulukoihin olen koonnut Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon keskeiset strategiat, vision, perusstrategian sekä toimenpiteet millä visio toteutetaan tulevaisuudessa. Taulukon pohja on sama kuin liiketoimintasuunnitelmassa, mutta olen kehittänyt taulukon sisältöä mm. uusilla palvelumuodoilla.

VISIO	KESKEISET STRATEGIAT	TOIMENPITEET
Laajentua	Asiakkaat, markkinat	Hinta-laatu suhde
Kasvattaa liikevaihtoa	Tyytyväinen asiakas	Säilyttää vanhat asiakkaat ja hankkia uusia
Kattilatarkastukset, turvatuotteiden myynti -> Uudet palvelumuodot	Monipuoliset palvelumuodot asiakkaille	Koulutus
Lisäänsiot ilmastointityöstä	Tunnettavuus ilmastointityössä	Markkinointi Keski-Suomen alueella

Nuohouspalvelu Javier Morenon strategiana on laajentua uusien palvelumuotojen myötä. Tarkoituksena on parantaa asiakaspalvelua tarjoamalla haja-asutus alueilla asuville asiakkaille monipuolisempia palveluja. Tämä vaatii yrittäjältä kouluttautumista sekä tiedon hankkimista erilaisista turvatuotteista.

PERUSSTRATEGIA	TUOTTEET, TUOTANTO, PALVELU	UUDET PALVELUMUODOT
Laajentaa piirialuetta	Nuohous piirialueella Pylkönmäki, Kannonkoski, Saarijärvi osittain	Savupiippujen sisäisten vaurioiden korjaus
Hankkia uusia palvelumuotoja asiakkaille	Ilmastointinuohous Keski-Suomessa, Nuohous piirialueella	Miittää uusia palvelumuotoja tuleville vuosille yrityksen kehittämistä varten
Lisäkoulutus	Turvatickkaiden myynti	Parantaa asiakaspalvelua

Yllä olevaan taulukkoon on muutettu Nuohouspalvelu Javier Morenon tämän hetkiset palvelumuodot. Taulukosta käy myös ilmi, että yrityksen kehittämiseen tarvitaan vielä lisää ideoita monipuolistamaan yrityksen palveluja tulevina vuosina.

LIIKEIDEA, ARVOT, KULTTUURI	HENKILÖSTÖ, ORGANI-SAATIO	TOIMENPITEET
Nuohouspalvelu	Hankkia tarvittavat tutkimukset	Hankkia lisäkoulutusta
Ilmastointi puhdistus	Löytää työntekijä yrityksen laajentuessa	Etsiä työntekijää
Turvatikkaiden myynti/asennus	TALOUS	
Pyлкönmäen ja Kannonkosken asukkaat sekä osa Saarijärven kunnan asukkaista	Lisäansiot turvatikkaiden myynnistä/asennuksesta	Mainostaa asiakkaille turvatikkaista
	Lisäansiot ilmastointipuhdistuksista	Lisää ilmastointinuohouskohteita vuodessa

Yrityksen laajentuessa on myös henkilökunnan syytä kasvaa. Taulukko kertoo kuinka palvelumuotojen laajentuessa tarvitaan lisäkoulutusta. Tulevaisuudessa yritys tarvitsee myös lisää työntekijöitä tarjoamaan yrityksen uusia palvelumuotoja asiakkaille.

TASAPAINOINEN MITTARISTO, MITTARI JA TAVOITE

TALOUS:	0,65 yksikkö / n. 39€ tunti / n. 273€ päivä / n. 41 769€ vuosi
ASIAKKAAT:	Pitää vanhat asiakkaat sekä hankkia uusia, hoitaa hyvin oma piirialue, 10-20 ilmastointi kohdetta vuodessa
TUOTANTO, PALVELU:	Nuohouspalvelu, vuosittain n. 800 kiinteistöä, n. 150 mökkiä
HENKILÖSTÖ:	Oma työpanos noin 1600 tuntia

Taulukkoon on muutettu nuohousyksikön määrä, mikä on muuttunut liiketoimintasuunnitelman jälkeen. Nuohousyksikön muuttuessa myös yrittäjän tuntihinta on muuttunut ja sitä myötä myös vuosittainen tulos. Yksikkömääräsuosituksen lähtökohdiana on, että nuohoustyöt tehdään vähintään nuohoustyöohjeiden tason mukaisesti.

5.5 Markkinointisuunnitelma

Nuohouksen yksikköhinnat, tuntihinnat ja päivähinnat ovat hieman nousseet. Tähän ovat vaikuttaneet mm. arvonlisäverotuksen korotus sekä vuosittainen hinnan korotus kuluttajahintaindeksin mukaan. Nuohoustyössä tämän hetkinen yksikköhinta on 0,65€, tuntihinta on noin 39 € sekä päivähinta on noin 273€. Vuosihinnaksi näistä uusista yksikköhinnoista tulee noin 41 769€. Nämä hinnat ovat verottomia.

Yksikköhinta on noussut vuodesta 2008 0,06 €. Yksikköhinta on työnteossa yhden minuutin hinta. Yksikköhinnan korotuksesta vaikutuksesta tuntihinta on noussut vuodesta 2008 12,45 eurolla, päivähinta on noussut 60,60 eurolla sekä vuosihinta 9269 eurolla.

Ilmastointinuohoukseen tulee paljon tarjouspyyntöjä varsinkin keväällä, silloin tällöin myös kesällä. Ilmastointikohteita on ollut 5-10 vuodessa. Liiketoimintasuunnitelmassa arvelimme kohteita olevan 10–20 vuodessa. Turvatuotteiden myynti ja asennus vievät vuodesta kuitenkin suuren osan, joten ilmastointitöihin ja tarjousten tekemiseen ei ole jäänyt niin paljoa aikaa kuin alun perin olimme suunnitelleet.

5.6 Taloussuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä pohdimme myös yrityksen tulevaa liikevaihtoa. Tällöin suunnittelimme ja laskimme ensimmäisen vuoden liikevaihdoksi 32 500€. Liikevaihto oli vuonna 2008 42 623,76€. Liikevaihtoa tuli siis noin 10 000 euroa enemmän kuin olimme odottaneet. Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon liikevaihto vuonna 2009 oli 55 365,31€.

Mustan nuohouksen osuus liikevaihdosta vuodessa on noin 35 000€. Muut tulot liikevaihtoon tulevat turvatuotteiden myynnistä ja asennuksesta sekä ilmastointinuohouksesta.

5.7 Tuotannon ja tuotteiden kehittämisen suunnitelma

Vuonna 2011 yrittäjä lähti suorittamaan jatkotutkimusta hänen pohjalla olevan koulutuksensa päälle. Jatkokoulutuksesta yrittäjä valmistuu nuohousmestariksi. Tutkintoa tarvitaan tulevaisuudessa, sillä nykyisin saa uusia piirialueita vain nuohousmestarin tutkinnon suorittaneet nuohoojat. Jatkokoulutukseen ei voi osallistua yksin vaan opiskelija tarvitsee mentorin rinnalleen. Jyväskylän ja Keuruun piirinuohooja Pasi Seppänen on luvannut mentoroida Javieria hänen opiskelunsa ajan.

5.8 Henkilöstösuunnitelma

Vielä näinä neljänä ensimmäisellä liiketoiminta vuosina yrittäjällä ei ole ollut tarvetta palkata työntekijää. Työtä on riittänyt hyvin yrittäjälle itselleen ja ilmastoin-
tinuohouksia on tehty resurssien mukaan. Yrittäjä työskentelee vuodessa noin 10
kuukautta. Erilaiset juhlapyhät vievät vuodesta ison osan, sillä asiakkaat eivät
päästä nuohoamaan juhlapyhä viikoilla vaan keskittyvät kodin siivoamiseen. Kuu-
kauden vuodesta yrittäjä lomailee.

5.9 Investointisuunnitelma

Investointiavustusta on haettu silloin, kun yritys on perustettu. Yrittäjä on nostanut
avustuksia ensimmäistä kertaa vuonna 2011 ja tällöinkin vain osan siitä. Avustuk-
sia voidaan nostaa ensimmäisen kolmen vuoden aikana, mutta avustuksen nos-
toon voidaan myös hakea jatkoaikaa vuodella. Tämä investointiavustus myönne-
tään vain pelkille työkaluille, ei esimerkiksi tietokoneille eikä autoille. Tällä hetkellä
yrityksellä ei ole suuria investointitarpeita.

6 YRITYKSEN KEHITTÄMINEN TULEVAISUUDESSA

6.1 Lähtökohtatilanne

Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon yrityksellä on nyt vakiintunut liiketoiminta ja yrityksen pyörittäminen on tullut tutuksi. On aika kehittää yritystä kohti kannattavampaa liiketoimintaa. Yrityksen kehittäminen kuuluu olennaisena osana liiketoimintaan, sillä yrityksen ja yrittäjän on pysyttävä ajan hermoilla. Uudet lait, megatrendit ja kuluttajien käyttäytyminen muuttuvat koko ajan, sitä myötä myös yritystoiminnan on muututtava.

6.2 Markkinatilanne ja asiakkaat

Nuohouspalvelu Javier Morenon asiakkaina ovat edelleen Pylkönmäen ja Kannonkosken asukkaat. Se mahdollisuus on yhä olemassa, että uusi piirialue vapautuisi ja sitä kautta yritys saisi lisää asiakkaita. Siihen asti on kuitenkin kehitettävä toimintaa muilla tavoin. Nuohouspalvelu Javier Moreno tarjoaa tulevaisuudessa asiakkailleen uusia palveluja, johon antavat mahdollisuuden uudet lainsäädökset toimialalla. Nämä uudet palvelumuodot tuovat yritykselle lisäansioita.

6.3 Liikeidea, päämäärä, visio

Tulevaisuudessa nuohoustoimiala yritys tarjoaa asiakkailleen nuohouspalveluja, ilmastointi puhdistusta, turvatikkaiden myyntiä ja asennusta, savupiippujen sisäisten vaurioiden korjausta, hyötysuhdemittauksia sekä savukaasu-analyyseja. Hyötysuhdemittaukset tulevat nuohoojien työtehtäviin vähitellen. Hyötysuhdemittaukset antavat asiakkaille energiansäästöön ohjeita, mikä johtaa siihen, että öljyllä lämmittävien kotitaloudet muuttuvat entistä ekologisemmiksi. Nuohoojia koulutetaan tulevaisuudessa myös kiinteistöjen palotarkastuksiin omakotitaloissa sekä

kesämökeillä. Nykyään näitä tehtäviä tekevät pelastusviranomaiset, mutta jo esimerkiksi Pohjois-Suomessa nuohoojat tekevät omakotitalojen sekä kesämökkien palotarkastuksia yhteistyössä pelastusviranomaisen kanssa, jolloin nuohooja on jo koulutettu tehtävään ja raportoi tarkastuksen pelastusviranomaiselle. Tulevaisuudessa nuohoojalta vaaditaan entistä enemmän erilaisia työtehtäviä. Pelastusviranomaiset säästävät ison summan rahaa, kun antavat nuohoojille osan työtehtävistään esimerkiksi juuri palotarkastuksen. Pelastusviranomaiset eivät ole saaneet ottaa tästä työtehtävästä maksua, mutta yksityisille nuohoojille siitä tulee lisä ansiota tulevaisuudessa.

6.4 Strategia

VISIO	KESKEISET STRATEGIAT	TOIMENPITEET
Uusia työtehtäviä	Asiakkaat, markkinat	Kouluttautua
Kolmas piirialue	Laajentaa asiakaskuntaa	Tehdä yhteistyötä lähi-kuntien kanssa, kun siihen on mahdollisuus
Parantaa asiakaspalvelua uusien palveluiden kautta	Tyytyväinen asiakas	Mainostaa nykyisille asiakkaille uusista palveluis- ta
Lisäansiot uusien palvelumuotojen myötä	Uusien palvelumuotojen avulla saadaan yhdeltä kotitaloudelta enemmän ansioita	Hinta-laatu suhde

Tmi nuohouspalvelu Javier Morenon tulevaisuuden strategiana on luoda lisää hyvää asiakaspalvelua uusien palvelujen myötä.

PERUSSTRATEGIA	TUOTTEET, TUOTANTO, PALVELU	UUDET PALVELUMUODOT
Laajentaa piiri-aluetta	Nuohous piirialueella Pylkönmäki, Kannonkoski, Saarijärvi osittain	Savupiippujen sisäisten vaurioiden korjaus
Hankkia uusia palvelumuotoja asiakkaille	Ilmastointinuohoukset Keski-Suomen alueella	Hyötysuhdemittaukset
Laajentua uusilla palvelumuodoilla	Turvatikkaiden myynti / asennus	Palotarkastukset
Lisäkoulutus		Savukaasu-analyysit

Tulevaisuudessa Nuohouspalvelu Javier Morenon tarjoamat palvelumuodot lisääntyvät. Siihen vaikuttavat mm. yhteistyö pelastusviranomaisten kanssa. Myös tämän päivän trendi ekologisuus tuo nuohoojille uusia työtehtäviä hyötysuhdemittauksien myötä.

LIIKEIDEA, KULTTUURI	ARVOT,	HENKILÖSTÖ, ORGA-NISAATIO	TOIMENPITEET
Nuohouspalvelu		Hankkia valmiudet tehdä uusia työtehtäviä	Hankkia lisäkoulutusta
Ilmastointipuhdistus Keski-Suomen alueella		Löytää työntekijä yrityksen laajentuessa	Etsiä työntekijää
Pylkönmäen ja Kannonkosken kunnan asukkaat, osa Saarijärven kunnan asukkaista		TALOUS	
Turvatikkaiden myynti / asennus		Turvatikkaiden myynti/asennus on tuonut yritykselle lisäansioita	Vakiintuneet uudet palvelumuodot
Kattilantarkastukset, hyötysuhdemittaukset, palotarkastukset		Lisäansiot uusien palvelumuotojen myötä	Mainonta piirialueen asiakkaille uusista palvelumuodoista

Tämä taulukko kuvaa hyvin kuinka yritys on kehittynyt ensimmäisestä liiketoimintasuunnitelmasta. Uusia palvelumuotoja on tullut jo ja lisää on tulossa. Nuohouspalvelu Javier Moreno voi tarjota vanhoille asiakkailleen erilaisia oheispalveluja ja lisätä näin myös ammattitaitoaan.

TASAPAINOINEN MITTARISTO, MITTARI JA TAVOITE

TALOUS:	0,65 yksikkö / n. 39€ tunti / n. 273€ päivä / n. 41 769€ vuosi.
ASIAKKAAT:	Säilyttää vanhat asiakkaat sekä hankkia uusia, hoitaa hyvin oma piirialue, 10 - 20 ilmastointikohdetta vuodessa.
TUOTANTO, PALVELU:	Nuohouspalvelu, vuosittain n. 800 kiinteistöä, n. 150 mökkiä
HENKILÖSTÖ:	Oma työpanos noin 1600 tuntia

Aluepelastuslautakunta tarkistaa yksikköhintoja vuosittain, joten on vaikea arvioida kuinka paljon ne nousevat tai jopa laskevat tulevaisuudessa.

6.5 Markkinointisuunnitelma

Uudet palvelut tarvitsevat myös markkinointia. Nuohooja on itse päävastuussa palvelujen markkinoinnista asiakkailleen. Päivittäin talossa kiertäminen sekä asiakkaiden tapaaminen antavat yrittäjälle hyvät puitteet tarjota oheispalveluja asiakkailleen. Nuohooja on tulevaisuudessa ainut henkilö, joka käy ihmisten kotona tekemässä palotarkastuksia ja selvittämässä esimerkiksi savupiippujen kunnon, tällöin hän on myös oikea ihminen tarjoamaan savupiippujen korjauksia sekä muita asiakkaiden turvallisuuteen vaikuttavia palveluja. Kattilantarkastuksia ja savupiippujen sisäisten vaurioiden korjausta voidaan mainostaa myös paikallislehdissä, sillä nämä palvelut eivät ole piirijärjestelmässä.

6.6 Taloussuunnitelma

Yrityksen kannattavuus lisääntyy tulevaisuudessa uusien palvelujen myötä. Päivittäiset työtehtävät tulevat muuttumaan työtehtävien laajentuessa. Nuohooja ei ehdi nuohoamaan yhtä monta taloa päivässä kuin ennen, mutta ansaitsee yhdessä kotitaloudessa enemmän, koska siellä tehtävät työtehtävät lisääntyvät. On vaikeaa vielä täysin arvioida, kuinka paljon lisäansioita uudet palvelumuodot saavat aikaan, mutta liikevaihtoon on luvassa suurin piirtein 7 % kasvu, kun kattilantarkastukset sekä savupiippujen sisäisten vaurioiden korjaukset tulevat jokapäiväisiin työtehtäviin.

Yrityksen liikevaihto on noussut vuosi vuodelta. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä arvioimme liikevaihdon olevan 32 500 euroa. Ensimmäisenä vuonna, vuonna 2008 liikevaihto oli 42 623€, vuonna 2009 se oli 55 365€, vuonna 2010 55 282€ ja viime vuonna, vuonna 2011 liikevaihto oli jopa 76 953€. (Liite 2). Vuoden 2011 liikevaihto oli suuri. Se johtuu siitä, että yrityksellä oli paljon enemmän ilmastointinuohouskohteita kuin aikaisempina vuosina. Myös turvatikkaiden myynti sekä asennus nostivat yrityksen liikevaihtoa. Suuri liikevaihto toimii suurena motivaationa panostaa uusiin palvelumuotoihin myös tulevaisuudessa.

6.7 Tuotannon ja tuotteiden kehittämisen suunnitelma

Nuohoustoimintaa voidaan parantaa jatkuvalla kouluttautumisella. Ajan muuttuessa myös yrityksen palveluiden on muututtava. Muutoksiin antavat edellytykset uudet lainsäädännöt sekä alalla vallitsevat trendit ja megatrendit. Omakotitalojen rakentajilta vaaditaan tänä päivänä ainakin yksi tulisija pahojen myrskyjen varalta. Lämmitysjärjestelmissä mennään yhä enemmän ekologisempiin ja halvempiin vaihtoehtoihin. Puun poltto lisääntyy ja lämmitysjärjestelmissä trendeinä ovat maalämpö, aurinkokennot ja tuulivoima.

Yrittäjän on mietittävä tulevaisuutta ja kehitettävä palveluja asiakkailleen. Haasteltuani yrittäjä Javier Morenoa tulevaisuuden näkymistä hänellä oli jo omat suunnitelmansa tulevaisuuden varalle. Lähivuosina hän aikoo käydä massakoulutuksen Helsingissä. Massakoulutuksen suoritettava henkilö voi tehdä savupiippujen sisäisiä korjauksia, joka tulee olemaan Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon uusi tulevaisuuden palvelumuoto.

6.8 Henkilöstösuunnitelma

Nuohoojilta vaaditaan paljon erilaista osaamista. Koulutuksista ja työkokemukselta saadun tiedon ja ammattitaidon lisäksi nuohoojan on tiedettävä paljon alan lainsäädöksistä. Asiakkaat kääntyvät usein nuohoojan puoleen ja kysyvät heiltä kiinteistöjen paloturvallisuuteen liittyvistä asioista. Rakennuslainsäädännön pitää olla myös nuohoojilla hallussa.

Nuohoojia valmistuu vähän vuosittain ja heistä on pulaa, joten osaavaa henkilökuntaa on vaikea saada.

6.9 Investointisuunnitelma

Uudet palvelumuodot vaativat myös investointeja. Hyötysuhdemittaukseen tulee investoida savukaasu-analysointia, kattilantarkastukseen tarvitsee investoida infrapuna-lämpömittarin ja savupiippujen sisäisten vaurioiden korjauksiin tarvitaan vinssi eli massausharjasarja, joten suurista investoinneista ei ole kyse.

6.10 Riskianalyysi

Uusista palveluista riskialtein on kattilantarkastus, sillä kattilantarkastajia on tänä päivänä paljon. Öljypoltinhuoltajat tekevät myös näitä samoja työtehtäviä. Vaarana

tulevaisuudessa on myös öljylämmitteisten talouksien vähyys, sillä öljylämmitys on kallis lämmitysmuoto. Tällöin kattilantarkastukseen liittyvät välineet jäävät käyttämättä ja investointi on turhaa. Riskinä ovat myös piirien lopettaminen jolloin rajat lopetetaan, minkä jälkeen kilpailutetaan hinnan perusteella. Myös sairastumisia pidetään suurena riskinä, sillä nuohouspalvelut ovat usein yhden tai kahden miehen yrityksiä.

7 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Liiketoimintasuunnitelman, yrityksen tämän hetkisen tilanteen analysoiminen sekä yrityksen kehittäminen koituivat erittäin hyödylliseksi yrittäjälle. Kehityssuunnitelmasta selvisi, miten yritys voisi laajentaa ja kehittää toimintaansa tulevaisuudessa lainsäädännön puitteissa. Aluksi tuntui, että kehittäminen olisi mahdotonta, koska piirijärjestelmä oli määrittänyt jo asiakkaat valmiiksi eikä lisää piirejä ollut vapautumassa. Perehdyin tarkemmin nuohousalan lainsäädäntöihin ja yllätyksekseni sainkin sieltä ideoita uusiin palvelumuotoihin. Lakeja uusitaan usein ja Euroopan unioni antaa omia suosituksia, jotka usein työllistävät nuohoojia entistä enemmän.

Tmi Nuohouspalvelu Javier Morenon uudet palvelumuodot eivät ole piirijärjestelmän alaisia, joten niitä voidaan markkinoida paikallisissa lehdissä ja saada sitäkin kautta lisäansioita. Lisäksi he antavat hyvät eväät hyvään asiakaspalveluun, jota tarvitaan erityisesti silloin jos piirijärjestelmä tulevaisuutena vapautetaan. Piirijärjestelmä on ainakin toistaiseksi pysynyt sellaisenaan, koska sen vapautuminen saattaa vaikuttaa negatiivisesti palvelun saatavuuteen. Vaikka piirijärjestelmä joskus vapautuisi ja asiakkaat saisivat itse valita nuohoojan, muistaisivat asiakkaat eritoten ne nuohoojat, jotka taitavat hyvän asiakaspalvelun.

Tämän työn tekeminen oli mielenkiintoista. Aluksi nuohousala tuntui todella vieraalta ja oli hankala päästä kirjoitustyössä alkuun. Löysin kuitenkin nuohousalasta paljon tietoa mm. alan lehdistä ja sain niistä nopeasti hyviä oivalluksia. Toisinaan tuntui, että tietoa löytyi liikaakin. Lakeja oli valtavasti ja niillä jokaisella oli jonkinlainen vaikutus nuohoojan työhön. Poimin niistä kuitenkin ne tärkeimmät. Ne, joista Tmi Nuohouspalvelu Javier Moreno saisi lisäansioita ja joita hän voisi toteuttaa helposti ilman suuria investointeja. Tärkeäksi koin tietysti myös ne seikat, jotka edesauttaisivat asiakkaiden turvallisuutta tulevaisuudessa.

LÄHTEET

Aula, P. & Mantere S. 2005. Hyvä yritys. Juva: WS Bookwell Oy.

Havula J, 2009, Nuohooja on yhä useammin myös kotien energianeuvoja, Ilkka 13.11.2009, 19.

Jalava, U., Palonen, T., Keskinen, S. & Kontkanen, L. 1999. Osaaminen yrityksessä. Turun yliopiston täydennyskoulutuskeskus.

Jyrkiäinen J, Energiaratkaisujen aika on nyt, Nuohousalan Keskusliitto ry:n lehti, 1/2010,1.

Jyrkiäinen J, Hyvä palvelu kannattaa aina, Nuohousalan Keskusliitto ry:n lehti, 1/2009,1.

Jyrkiäinen J, Nuohouksen merkitys lisääntyy uuden lain myötä, Nuohousalan Keskusliitto ry:n lehti, 3/2009,1.

Jyrkiäinen J, Tikkaat kuntoon viimeinkin?, Nuohousalan Keskusliitto ry:n lehti, 4/2009,1.

Jyrkiäinen J, Tulisijakanta uudistuu ja tuo uusia mahdollisuuksia, Nuohousalan Keskusliitto ry:n lehti, 2/2010,1.

Kinkki, S., Hulkko, P. & Mäkinen I. 2001. Yritystoiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Kohtamäki, M. 2005. Strateginen johtaminen & kansainvälinen strateginen johtaminen. Saatavana:
http://lipas.uwasa.fi/ktt/johtaminen/slides/strateginen_johtaminen_S2005_Kohtamaki.pdf

Moreno, J. 2010. Yrittäjä. Tmi nuohouspalvelu Javier Moreno. Haastattelu 13.11.2010.

Pitkämäki, A. 2000. Pk- yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Nurmijärvi: Kirjakas.

Pylkönmäen kunnan nuohouspalvelusopimus.

Tmi Nuohouspalvelu Javier Moreno tilinpäätös.

Viitala, R, 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta.
Helsinki: Edita Publishing Oy.

LIITTEET

LIITE 1: Liiketoimintasuunnitelman investointisuunnitelma

Nokisuodatin 3 kpl	69,00€
Suodatinpussi 5 kpl	85,00€
Infrapuna mittari	90,00€
Nokisuodatin 3 kpl	99,00€
Suodatinpussi 5 kpl	120,00€
Mäkita sähkökone	221,00€
Mäkita akkuporakone	328,00€
Imuri Eurovac special	395,00 €
Ilmastointimittari	599,00€
Eurovac 423	680,00€
Savukaasumittari	2623,00€
Auto	<u>9836,00€</u>
YHTEENSÄ	15 145,00€

LIITE 2: T:MI Nuohouspalvelu Javier Morenon liikevaihdot vuosina 2008 – 2011

