

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma

Leena-Maria Takkunen

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA LOGISTIIKKA-ALAN YRITYKSELLE

Opinnäytetyö
Toukokuu 2021



OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2021
Liiketalouden koulutusohjelma

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
+358 13 260 600 (vaihde)

Tekijä(t)

Leena-Maria Takkunen

Nimeke

Liiketoimintasuunnitelma logistiikka-alan yritykselle

Toimeksiantaja

Yritys X

Tiivistelmä

Tämän opinnäytetyön aiheena oli tehdä selkeä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, minkälaisia asioita tulee ottaa huomioon liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä. Tässä opinnäytetyössä selvitettiin myös asioita, joita tulee ottaa huomioon rahoituksen näkökulmasta uutta yritystä perustettaessa. Näiden tietojen perusteella laadittiin liiketoimintasuunnitelma ja investointilaskelma sekä kassavirtalaskelma.

Tämä opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisen opinnäytetyön periaatteella. Opinnäytetyön teoreettiseen viitekehykseen hankittiin tietoa alan kirjallisuudesta. Näistä tiedoista luotiin pohja valmiin liiketoimintasuunnitelman laatimiselle ja laskelmien tekemiselle. Liiketoimintasuunnitelmaa varten haastateltiin tulevaa yrittäjää ja esiteltiin haastattelun perusteella tulleet näkökulmat liiketoimintasuunnitelmassa.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin liiketoimintasuunnitelma yritykselle X. Liiketoimintasuunnitelmaa ei julkaista, koska se on toimeksiantajan pyynnöstä salainen. Opinnäytetyön tuloksissa on esitelty liiketoimintasuunnitelman osa-alueet, jotka ovat julkista tietoa. Liiketoimintasuunnitelmaan tehtiin SWOT-analyysi ja kassavirta- sekä investointilaskelma. Yritys X pystyy hyödyntämään ja muokkaamaan liiketoimintasuunnitelmaa, investointilaskelmaa ja kassavirtalaskelmaa tulevaisuudessa mahdollisen yrityksen perustamisessa ja siihen tarvittavan rahoituksen hakemisessa.

Kieli
suomi

Sivuja 37
Liitteet 1
Liitesivumäärä 1

Asiasanat

liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, yrittäjyys



THESIS
January 2021
Degree Programme of Business

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
FINLAND
+ 358 13 260 600 (switchboard)

Author (s)
Leena-Maria Takkunen

Title
Business Plan for a Logistics startup

Commissioned by
Company X

Abstract

The subject of this thesis was to make a detailed business plan for a startup company. The purpose of this thesis was to find out what kind of things should be considered for making business plan. This thesis clarifies issues what you need to know from a financial perspective when starting a new company. Based on this information created business plan, investment calculation and cash flow statement.

This study was accomplished the principle of a functional thesis. Information for the theoretical frame of the thesis was acquired from the literature of business. This information formed the base for making the business plan and calculations. For this business plan the future entrepreneur was interviewed and the perspectives based on the interview were presented in the business plan.

Result of the thesis a business plan was obtained for the company X which is a logistics startup. The business plan is not published because it is secret information at the request of the client. The results of the thesis present the areas that are a public information. SWOT- analysis, cash flow statement and investment calculation were performed for the business plan. The commissioner can use and modify the business plan and calculations in the future for establishing a company and applying for the necessary financing.

Language
Finnish

Pages 37
Appendices 1
Pages of Appendices 17

Keywords
business plan, business idea, entrepreneurship.

Sisältö

1	Johdanto	5
1.1	Opinnäytetyön rajaukset ja tavoite	5
1.2	Aiemmat opinnäytetyöt	6
1.3	Toiminnallinen opinnäytetyö	8
1.4	Tutkimusmenetelmä	9
2	Yrittäjäys	10
2.1	Miksi yrittäjäksi?	10
2.2	Yritysmuodot	10
3	Liiketoimintasuunnitelma	12
3.1	Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus	12
3.2	Analyysit	13
3.3	Kilpailijat	14
3.4	SWOT-analyysi	14
3.5	Visio ja arvot	15
3.6	Liikeidea ja toiminta-ajatus	16
3.7	Riskit	17
3.8	Asiakkaat	18
4	Talous ja laskelmat	19
4.1	Rahoitus	19
4.2	Rahoituksen hakeminen	20
4.3	Kannattavuus	21
4.4	Budjetointi	22
4.5	Laskelmat	23
5	Tutkimus	23
6	Liiketoimintasuunnitelma yritykselle X	25
6.1	Liiketoimintasuunnitelma	25
6.2	Liikeidea, visio ja arvot	26
6.3	Yritysmuodon valinta	26
6.4	Yrittäjien osaaminen	27
6.5	Asiakkaat ja markkinointi	27
6.6	Riskit ja riskien hallinta	28
6.7	SWOT-analyysi	28
6.8	Kilpailija-analyysi	30
6.9	Alkuinvestointi	31
6.10	Kassavirtalaskelma	33
7	Pohdinta	34
	Lähteet	36

Liitteet

Liite 1 Liiketoimintasuunnitelma (salainen)

1 Johdanto

1.1 Opinnäytetyön rajaukset ja tavoite

Tämän opinnäytetyön aiheena on tehdä liiketoimintasuunnitelma suunnitteilla olevalle yritykselle. Yritys toimii logistiikka-alalla ja kuljettaa raakapuuta. Toimeksiantajana opinnäytetyössä ovat yrityksen perustamista suunnittelevat henkilöt. Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää yrityksen idean toimivuutta, kannattavuutta ja tehdä investointi- ja kassavirtalaskelma. Tarkoituksena on selkeyttää mahdollisten tulevien yrittäjien ajatuksia liiketoiminnasta ja luoda selkeä suunnitelma helpottamaan toiminnan aloittamista. Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys on koottu perinteisen liiketoimintasuunnitelman sisällön mukaisesti, poimien niistä tämän yrityksen kannalta hyödylliset aiheet.

Yrittäjät hyötyvät tekemästani liiketoimintasuunnitelmasta, koska he voivat käyttää sitä hakiessaan rahoitusta. Tätä liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää myös toiminnan suunnittelussa ja toiminnanohjauksessa. Liiketoimintasuunnitelmaa voi myös tulevaisuudessa muokata, kun toiminta lähtee liikkeelle tai muuttuu. Tämä opinnäytetyö on tulevalle yrittäjälle hyödyllinen, koska hänellä ei ole kokemusta erilaisten laskelmien tai liiketoimintasuunnitelman tekemisestä. Tässä opinnäytetyössä käydään läpi, mistä hyvä liiketoimintasuunnitelma koostuu.

Opinnäytetyössä käydään läpi myös rahoituksen näkökulmaa. Opinnäytetyössä laaditaan yritys X:lle investointi ja kassavirtalaskelma. Rahoituksen näkökulmaa lähestytään siitä, mitä rahoituksia aloitteleva yritys tarvitsee. Valitsin tähän opinnäytetyöhön rahoituksen osaksi, koska yrittäjillä ei ole kokemusta rahoitusten hakemisesta tai erilaisten yritystoimintaan ja se aloittamiseen liittyvistä laskuista. Tähän opinnäytetyöhön on tehty yrittäjille malliksi investointilaskelma, jota hyödyntäen he voivat lähteä miettimään, kuinka lähteä viemään liikeidea eteenpäin rahoituksen näkökulmasta.

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena on syventyä liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja sen teoriaan. Toiminnallisessa osuudessa laadin liiketoimintasuunnitelman ja syvennyn myös yritystalouden teoriaan, jonka jälkeen teen yritykselle hyödyllisiä laskelmia, jotka ovat investointi- ja kassavirtalaskelma. Teoriaosuuksissa olen käyttänyt lähteenä kirjallisuutta ja internetlähteitä. Kerätessäni tietoa tätä opinnäytetyötä varten olen myös haastatellut tulevaa yrittäjää ja samalla alalla useamman vuoden toiminutta yrittäjää.

Opinnäytetyö jaetaan kolmeen erillaiseen osioon. Ensin olen perehtynyt liiketoimintasuunnitelman teoriaan, jossa avaan perinteisen liiketoimintasuunnitelman kannalta tärkeitä käsitteitä. Toisessa osiossa perehdyn talouden ja laskelmien teoriaan. Kolmannessa kuvaan opinnäytetyöni tuotoksen käsitellen niiden tietojen osiot, jotka eivät ole salassa pidettäviä. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma tulee liitteeksi opinnäytetyöhön.

1.2 Aiemmat opinnäytetyöt

Ennen kuin aloitin tämän opinnäytetyön kirjoittamisen, tutustuin erilaisiin opinnäytetöihin www.theseus.fi-nettisivulla. Luin liiketoimintasuunnitelmaan liittyviä julkaistuja opinnäytetöitä. Tutkiessani muiden kirjoittamia opinnäytetöitä liiketoimintasuunnitelmasta sain paljon ideoita siihen, kuinka lähteä kirjoittamaan omaa opinnäytetyötäni ja minkälaisia aiheita opinnäytetyöhöni sisällyttäisin.

Läpikäymistäni opinnäytetöistä, joiden aiheena on liiketoimintasuunnitelma, suurin osa on tehty toimeksiantona. Moni liiketoimintasuunnitelmista on tehty jo perustetuille yrityksille, mutta löytyy paljon myös opinnäytetöitä, joissa yritystä ei ole perustettu tai tutkitaan liikeidean ja yrityksen perustamisen kannattavuutta.

Tanja Holopaisen (2020) kirjoittamassa toiminnallisessa opinnäytetyössä Liiketoimintasuunnitelma Joensuun CNC-Machining Oy:lle tavoitteena on ollut laatia liiketoimintasuunnitelma jo toimivalle yritykselle ja opinnäytetyö on tehty toimeksiantona. Opinnäytetyössä on tehty valmis liiketoimintasuunnitelma, mutta varsi-

naista liiketoimintasuunnitelmaa ei ole julkaistu, koska se on salainen. Liiketoimintasuunnitelma on toteutettu opinnäytetyöhön koostetun teoriaosuuden perusteella. Opinnäytetyön produktin esittelyssä käydään läpi ne liiketoimintasuunnitelman osiot, jotka ovat julkista tietoa. Lopuksi Holopainen on kirjoittanut pohdinnan opinnäytetyön toiminnallisesta osuudesta. Pohdinnassa Holopainen käy ensin läpi, mitkä olivat työn tavoitteet, ja kuvaa kuinka ne onnistuivat. Pohdintaosiossa on mielestäni tuotu hyvin esille omat tuntemukset ja haasteet, mitä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on käynyt läpi. Mielestäni kyseinen opinnäytetyö oli kattava ja selkeä kokonaisuus siitä, kuinka yritykselle tehdään liiketoimintasuunnitelma. (Holopainen 2020.)

Seuraavaksi tarkastelin Emma Kyllösen (2020) tekemää opinnäytetyötä, jossa on tehty liiketoimintasuunnitelma Joensuun Virta Oy:lle. Opinnäytetyön tavoitteena oli hyödyllinen ja realistinen liiketoimintasuunnitelma. Tässäkin opinnäytetyössä toimeksiantajayritys on jo perustettu. Opinnäytetyöhön on laadittu kattava teoriaosuus liiketoimintasuunnitelman sisällöstä, jonka pohjalta varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa on lähdetty rakentamaan. Toiminnallinen osio on kirjoitettu yrityksen toiminnasta julkisella tasolla, joten se ei sisällä salassa pidettävää tietoa. Kyllönen on opinnäytetyössään käynyt läpi myös Joensuun Virta Oy:n markkinointia. Kyllönen on lopuksi pohtinut mielestäni hyvin kuvailevasti tuntemuksiaan opinnäytetyön prosessista ja siitä, mitä työn tekeminen on hänelle opettanut. Pohdinnassa on myös kuvattu, miten yritys tästä työstä hyötyisi parhaiten ja miten tästä työstä saa lisää ideoita jatkotutkimuksiin, joita yritys voisi miettiä. (Kyllönen 2020.)

Anna Katajan (2021) laatimassa opinnäytetyössä on tehty liiketoimintasuunnitelma aloittelevalle koira-alan yrittäjälle. Opinnäytetyön yritystä ei ollut vielä perustettu ja työllä ei ole toimeksiantajaa, vaan liiketoimintasuunnitelma on tehty kirjoittajan omia suunnitelmia varten. Opinnäytetyö on jaettu kahteen osuuteen, teoreettiseen viitekehykseen ja tuotokseen eli valmiiseen liiketoimintasuunnitelmaan. Opinnäytetyössä pohditaan myös sitä voiko liikeideasta saada kannattavaa liiketoimintaa aikaiseksi. Opinnäytetyössä on teoriaosuus, jossa on käyty läpi tulevan liiketoimintasuunnitelmat keskeisimmät asiat. Liiketoimintasuunni-

telma on kirjoitettu opinnäytetyön tuloksiin. Lopuksi Kataja on pohtinut työn tuloksia ja sitä kannattaako hänen lähteä perustamaan yritystä. Pohdinnassa käydään läpi niitä asioita, jotka olivat hankalia kyseistä liiketoimintasuunnitelmaa kirjoittaessa. Kataja toteaa, että yrityksen perustaminen ei ole vielä ajankohtainen ja sen perustamiseen tarvitaan enemmän resursseja. Liiketoimintasuunnitelmaa kirjoittaessaan hän on myös oivaltanut, ettei hänestä välttämättä ole päätoimiseksi yrittäjäksi. (Kataja 2021.)

Lukemani opinnäytetyöt olivat sisällöltään lähes samanlaisia, koska teoreettiset viitekehykset yleensä ovatkin samat, kun lähdetään rakentamaan liiketoimintasuunnitelmaa perinteisellä mallilla. Tehdyt liiketoimintasuunnitelmat poikkesivat kuitenkin toisistaan, koska kyseisissä opinnäytetöissä oli täysin erilaisia yrityksiä, joille suunnitelmia tehtiin. Sain mielestäni paljon ideoita ja näkemyksiä tutustuessani toisiin opinnäytetöihin, etenkin aiheeni rajaamiseen.

1.3 Toiminnallinen opinnäytetyö

Toiminnallisessa opinnäytetyössä on yleensä toimeksiantaja. Toimeksiantona tehdyn opinnäytetyön kautta opiskelija pystyy esittämään osaamisensa, luomaan suhteita työelämään ja mahdollisesti edesauttamaan omaa työllistymistään. Työelämään sijoittuva aihe opinnäytetyöhön kehittää ammatillista kasvua. (Vilkkä & Airaksinen 2004, 16–17.)

Toiminnallisessa opinnäytetyössä hyödynnetään aiheeseen liittyvää teoreettista tietoperustaa, jolla perustellaan opinnäytetyön sisältöön liittyvät valinnat. Opinnäytetyöhön kootaan käsitteitä, joiden perusteella aihetta tarkastellaan. Tietoperustasta saadaan selville, millaisia valintoja on tehty ja millä tavoin tarkasteltavaa aihetta lähestytään. (Vilkkä & Airaksinen 2004, 42–43.)

Toiminnallisen opinnäytetyön tuloksena syntyy aina tuotos, joita voivat olla esimerkiksi tapahtuma, ohjeistus tai tietopaketti. Lähdekritiikki on tärkeää tehdessä toiminnallista opinnäytetyötä, ja opinnäytetyössä olisi hyvä tulla ilmi siihen kerättyjen tietojen luotettavuus. (Vilkkä & Airaksinen 2004, 52–53.)

1.4 Tutkimusmenetelmä

Tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä on käytetty haastattelua, jolloin kyseessä on kvalitatiivinen tutkimus. Opinnäytetyötä varten haastattelin kahta eri henkilöä, tulevaa yrittäjää ja alalla muutaman vuoden toiminutta yrittäjää. Kvalitatiivisella tutkimuksella pystytään vastaamaan kysymyksiin, kuten miksi, millainen ja miten. Kvalitatiivisesta tutkimuksesta käytetään myös nimitystä laadullinen tutkimus. Laadullisen tutkimuksen avulla pystytään paremmin ymmärtämään tutkittavan kohteen, tässä tapauksessa yrittäjän päätöksiä, ja syitä, joiden perusteella hän päätöksiä tekee. Laadullinen tutkimus on hyvä apuväline vaihtoehtojen kartoittamiseen ja toiminnan kehitykseen. (Heikkilä 2014, 6–8.)

Aineistonkeruumenetelminä laadullisessa tutkimuksessa voidaan käyttää esimerkiksi kyselyä tai haastattelua. Haastattelun tarkoitus on selvittää haastateltavan ajatuksia ja tapaa toimia. Hyviä puolia haastattelun tekemisessä on, että kysymyksiä voi toistaa ja haastateltavalle on helpompi selventää ja oikaista mahdollisia väärinkäsityksiä haastattelukysymyksistä. Haastateltavalle kannattaa lähettää kysymykset etukäteen, jolloin on tiedossa, mitä haastattelu koskee ja haastateltavan on helpompi valmistautua vastauksiin. Tärkein tavoite haastattelulle on mahdollisimman kattava tiedon kerääminen. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 62–63.)

Validiteetti tarkoittaa tutkimuksen luotettavuutta. Validissa tutkimuksessa ei ole systemaattisia virheitä, ja se tutkii sitä, mitä on tarkoitus tutkia. Validi tutkimus pitää keskimääräisesti sisällään oikeat tulokset. Varmistettaessa validi tutkimus täytyy tutkimuskysymysten olla sellaisia, joilla mitataan oikeita asioita, ja ne keskittyvät tutkimusongelmaan. (Heikkilä 2014, 11.)

Tutkimusongelma on hyvä rajata ja tehdä selkeä tutkimussuunnitelma. Tutkimusta varten kannattaa etsiä siihen parhaiten käyvä menetelmä tiedonkeräämiseen. Nämä asiat auttavat saamaan aikaan luotettavan tutkimuksen. (Heikkilä 2014, 14.)

2 Yrittäjyys

2.1 Miksi yrittäjäksi?

Uutta yritystä perustettaessa yrittäjällä on kiinnostusta ja tahtoa ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjäksi ei ryhdytä yleensä kevyin perustein, vaan yrittäjä on päättänyt tehdä valinnan olla yrittäjä työntekijän sijaan. Yritystoiminnan menestymiseen tarvitaan liikeidea, joka on tarkkaan mietitty ja toimiva. Ennen lopullista päätöstä lähteä yrittäjäksi, kannattaa tarkastella omaa liikeideaa ja sen toimivuutta. (Holopainen 2021, 12.)

Yrittäminen on yhteiskunnalle tärkeää, yrittäminen antaa ihmisille mahdollisuuden työpaikkaan, itsensä toteuttamiseen ja kehittämiseen. Yrittäjä pystyy kannattavalla toiminnalla lisäämään työpaikkoja ja verotuloja yhteiskuntaan. Yritystoiminnalla saadaan tarjottua ihmisille suurin osa erilaisista tavaroista ja palveluista. (Alikoski, Hakonen, Viitasalo 2016, 10.)

Yrittäjällä tulee olla toimiva liikeidea, josta yritystoiminta lähtee rakentumaan. Yrittäjän tärkeisiin ominaisuuksiin kuuluu rohkeus ja riskinotto, sekä hyvä paineensietokyky. Tärkeää on myös omata tahtoa ja halua viedä omaa liikeideaa eteenpäin. (Yrittäjät, 2021.)

2.2 Yritysmuodot

Yritystoiminnalle on monta erilaista vaihtoehtoa. Kun perustetaan uutta yritystä, kannattaa miettiä, mikä olisi juuri paras yritysmuoto omalle yritykselle. Yritysmuodon valinnassa on otettava huomioon perustajien lukumäärä sekä päätösten tekoon ja verotukseen ja vastuun jakamiseen liittyviä asioita. (Holopainen 2021, 22.) Suomessa yritysmuodoilla on eroja vastuun laajuudessa, omistajien määrissä ja verotuksessa. Yritysmuotoa valittaessa on otettava huomioon, kuinka paljon yritys tarvitsee rahoitusta ja kuinka monta perustajaa yrityksellä mahdollisesti olisi. (Niskanen & Niskanen 2016, 11.)

Osakeyhtiö on yksi yleisimmistä yritysmuodoista, joita Suomessa käytetään. Osakeyhtiössä on osakkeenomistajia, jotka ovat vastuussa yhtiöstä vain omalla sijoitetulla pääomalla. Omistus jaetaan siirtokelpoisiin osakkeisiin. Jokainen osakkeenomistaja voi vapaasti siirtää oman osuutensa yrityksestä toiselle ilman muiden osakkeenomistajien suostumusta. Siirron voi tehdä lahjoituksena tai myyntinä. Omistajat ovat vastuussa rajoitetusti, eli he eivät ole vastuussa henkilökohtaisesti velasta tai toiminnasta. Osakeyhtiön varat ovat erikseen. Konkursin kohdatessa osakkeenomistajat menettävät sijoitetun pääoman, mutta eivät kannu vastuuta henkilökohtaisilla varoilla. (Yrityksen perustaminen 2020a).

Osakeyhtiön perustajana voi olla oikeushenkilö tai luonnollinen henkilö, ja luonnollisia henkilöitä voi olla myös useampia. Osakeyhtiöön täytyy valita hallitus, johon valitaan 1–5 jäsentä. Mikäli hallituksessa on jäseniä alle kolme, täytyy valita vähintään yksi varajäsen. Yhtiökokouksessa tehdään valinnat hallituksen jäsenistä, ja hallitus valitsee puheenjohtajan. Hallituksen tehtävänä on pitää huolta yhtiön hallinnosta ja toiminnan järjestämisestä. (Holopainen 2021, 31–32.)

Perustettaessa osakeyhtiötä, täytyy laatia perustamissopimus ja yhtiöjärjestys. Perustamissopimus on sopimus, jonka osakkeenomistajat allekirjoittavat. Sopimukseen merkitään jokaiselle osakkeenomistajille omat osakkeet. Perustamissopimukseen kirjataan ylös myös hallituksen jäsenet. Yhtiöjärjestys lisätään sopimukseen liitteeksi. (Holopainen 2021, 44–45.)

Osakassopimus on sopimus, jonka osakkaat tekevät, ja siinä määritellään kunkin velvollisuudet ja oikeudet yhtiön sisällä. Tällä sopimuksella sovitaan yleensä yhtiön omistamisesta, päätösten teosta ja rahoituksesta. (Holopainen 2021, 46.)

Kevytyrittäjyys on sellaisen työn tekemistä, joka laskutetaan laskutuspalvelun kautta. Palvelu hoitaa laskutuksen ja työnantajavakuutusmaksut, kirjanpidon, sekä verot. Laskutuspalvelu ottaa laskutuksesta itselleen palkkion. Kevytyrittäjyys on matalan riskin yrittäjyyttä, johon ei juurikaan kuulu byrokratiaa. Laissa ei

ole määritelty termiä kevytyrittäjä, vaan se on nimitys laskutuspalveluiden asiakkaista. (Yrityksen perustaminen 2020b).

Kommandiittiyhtiö on yhtiö, jossa on vähintään yksi yhtiömies ja äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies sijoittaa yhtiöön omaisuuttaan, mutta ei osallistu yhtiön hallitsemiseen. Vastuunalainen yhtiömies kantaa vastuun yrityksen veloista ja on päättäjänä yrityksen toimintaan liittyvissä asioissa. Kommandiittiyhtiön perustajia voivat olla luonnolliset henkilöt tai oikeushenkilöt. (Yrityksen perustaminen 2020c).

3 Liiketoimintasuunnitelma

3.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus

Liiketoimintasuunnitelma on suunnitelma, jossa kerrotaan yrityksen liikeidea, toimintamalli, tavoitteet, päämäärä ja strategia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen yritystä perustettaessa. Yrityksen hakiessa starttirahaa tai mahdollisia rahoittajia liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan rahoittajien ja viranomaisten päätöksenteossa. (Viitala & Jylhä 2013, 50–51.)

Jokainen liiketoimintasuunnitelma on omannäköisensä. Apua suunnitelman tekemiseen löytyy paljon erilaisilta verkkosivuilta. Liiketoimintasuunnitelmaan sisältyy yleensä yrityksen perustietoja kuten yrityksen nimi, mikä on yrityksen toimiala ja millä alueella yritys toimii, sekä tietoja yrittäjästä itsestään ja kuvaus yrittäjän osaamisesta. Liiketoimintasuunnitelmassa esitellään yrityksen liikeidea; kuinka yrityksen on tarkoitus toimia. Talouden suunnittelu ja laskelmat ovat asioita, jotka olisi hyvä käydä läpi rahoittajia varten. Havainnollistavia laskelmia ovat esimerkiksi kannattavuuslaskelma ja rahoituslaskelma. (Holopainen 2021, 13–14.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä kannattaa selvittää ja pohtia kuluja, joita yrityksen pyörittämiseen tarvitaan, sekä laatia selvitys siitä, kuinka yritystoiminnalla pystyy kattamaan siitä syntyviä kuluja. (Yrityksen perustaminen, 2020d.)

Liiketoimintasuunnitelmasta selviää, onko yrityksellä mahdollisuudet harjoittaa liiketoimintaa. Suunnitelmassa kuvataan yrityksen tulevaa toimintaa, markkinointia ja myynninmahdollisuuksia. Siinä selvitetään myös periaatteet ja yrityksen voimavarat. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi, millaisia mahdollisia asiakkaita yrityksellä tulisi olemaan, minkä verran asiakkaita olisi ja miten heidät tavoittaa sekä millaiset ostokäyttäytymiset mahdollisesti olisivat. Liiketoimintasuunnitelmassa tutkitaan myös, ovatko asiakkaat yrityksiä, jolloin käytetään nimitystä business-to-business-toiminta. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi mahdolliset kilpailijat ja heidän vahvuutensa sekä heikkoudet. (Viitala & Jylhä 2013, 50–51.)

3.2 Analyysit

Erilaisten analyysien tekeminen on tärkeä vaihe uutta yritystä perustettaessa. Toimintaympäristön analyysissä arvioidaan yrityksen lähiympäristöä ja makroympäristöä. Lähiympäristöä analysoidessa käydään läpi potentiaaliset asiakkaat, kilpailijat ja yhteistyökumppanit. Makroympäristöä analysoitaessa käydään läpi laajempia tekijöitä esimerkiksi taloudellisia, teknisiä, väestönrakennetta sekä poliittisia tekijöitä. Yritys analysoi ja arvioi näitä tekijöitä ja niiden vaikutusta omaan liiketoimintaansa. (Viitala & Jylhä 2013, 44–45.)

Tässä opinnäytetyössä tulen keskittymään analyyseistä kilpailija analyysiin ja SWOT-analyysiin. Valitsin nämä analyysit sen takia, koska näistä on mielestäni eniten hyötyä perustettavalle yritykselle. Analyysit ovat yrittäjälle hyödyllisiä, koska niitä tarvitaan liiketoimintasuunnitelmaan rahoittajia varten. Nämä kaksi analyysiä kulkevat yrittäjällä toiminnassa mukana, joten niitä kannattaa aikavälein päivittää ja tarkistaa.

3.3 Kilpailijat

Uutta yritystä perustettaessa on tärkeää perehtyä myös kilpailijoihin. Kilpailijoita selvitetään perehtymällä siihen, keitä he ovat ja mitkä ovat heidän heikkoutensa ja vahvuutensa. Uuden yrityksen tullessa alalle kilpailijat voivat reagoida negatiivisesti ja kokeilla vaikuttaa uuden kilpailijan menestykseen. (Yritystulkki 2020a).

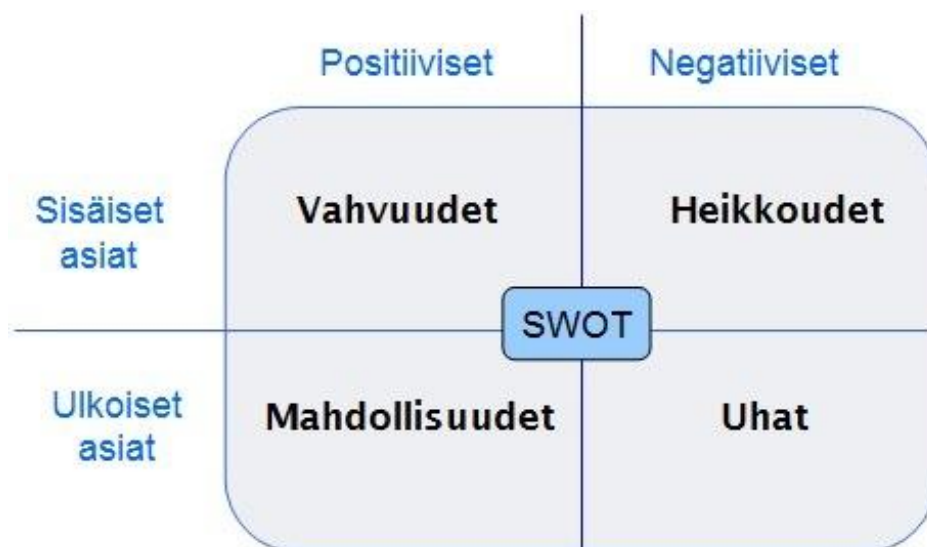
Kilpailun analysoiminen on yksi tärkeimmistä tehtävistä, koska yritys on harvemmin ainut toimija alalla. Kun kilpailua on paljon, yrityksen on kyettävä erottumaan liikeideansa kanssa markkinoilla. Yrityksen erikoistumisalueesta käytetään käsitettä markkinarako. Markkinaraon löytäessään yritys löytää asiakasryhmän, jonka tarpeisiin yritys esimerkiksi tuotteellaan tai palvelullaan vastaa. (Viitala & Jylhä 2013, 44–45.)

3.4 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on analyysi, jota voidaan käyttää liikeidean suunnitteluun sekä jatkuvaan kehittämiseen. Analyysissa tehdään tilanteesta arvioita avuksi päätöksentekoon ja suunnitelmiin. Analyysistä pystyy katsomaan samalla sisäisiä tekijöitä ja ulkopuolisia voimia. SWOT-analyysi koostuu englannin kielen sanoista strengths, weaknesses, opportunities, ja threats, suomennettuna: vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. (Viitala & Jylhä 2013, 49–50.)

SWOT-analyysiä tehdessä kannattaa miettiä myös, millaisia ratkaisuja ongelmiin voisi löytyä, asioiden listaamisen lisäksi. Nelikenttään voi esimerkiksi kirjata listattujen asioiden perään, kuinka niitä voisi hyödyntää, torjua tai kehittää. (Hesso 2013, 68–69.)

Alla olevassa kuviossa 1 on malli täydennettävästä SWOT-nelikentästä.



Kuvio 1. SWOT-nelikenttä (Suomen Riskienhallintayhdistys 2021.)

Analyysissä tarkasteltavat asiat kirjoitetaan ylös nelikenttään. Analyysin pystyy tekemään esimerkiksi kerran vuodessa, tai sitä voi käyttää myös tehtäessä isoja päätöksiä. Analyysissä pyritään huomioimaan yrityksen heikkoudet ja uhat, jotta niitä pystyttäisiin mahdollisuuksien mukaan minimoimaan ja muuttamaan enemmän mahdollisuuksiksi. Tämän avulla pystytään lisäksi tekemään varasuunnitelmia. Yrityksen kirjatessa nämä neljä kohtaa nelikenttään ja tunnistessa vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet on sen jälkeen hyödyllistä edetä myös ratkaisuihin. Analyysin avulla yrityksen on helppo ohjata toimintaa tärkeisiin asioihin. (Viitala & Jylhä 2013, 49–50.)

3.5 Visio ja arvot

Visio on yritykselle tärkeä, koska vision kautta yritys lähtee viemään ideoita eteenpäin. Visio on tavoite, jossa yrityksen halutaan olevan tietyn ajanjakson kuluttua. Valmis visio on koko yrityksen yhteinen tavoitetila. Hyvä visio ohjaa yritystä kaikilla osa-alueilla. Vision olisi hyvä olla yritystä eteenpäin vievä ja työntekijöitä innostava, jolloin kaikki sitoutuvat paremmin viemään yritystä kohti sitä. (Hesso 2013, 27–29.)

Yrityksen on hyvä määritellä itselleen arvot. Arvot ovat suuntaviiva, jota noudattamalla yritys kulkee kohti visiota. (Hesso 2013, 27–28.) Arvot ovat yrityksen toimintatapa, joka välittyy myös asiakkaalle tekoina. Arvot kannattaa valita sen mukaan, millainen yritys on ja haluaa tuoda toiminnallaan esille. Yrityksen asettamat arvot voivat osoittaa tavan, kuinka esimerkiksi kohdellaan asiakkaita. (Yrityksen perustaminen 2020d).

3.6 Liikeidea ja toiminta-ajatus

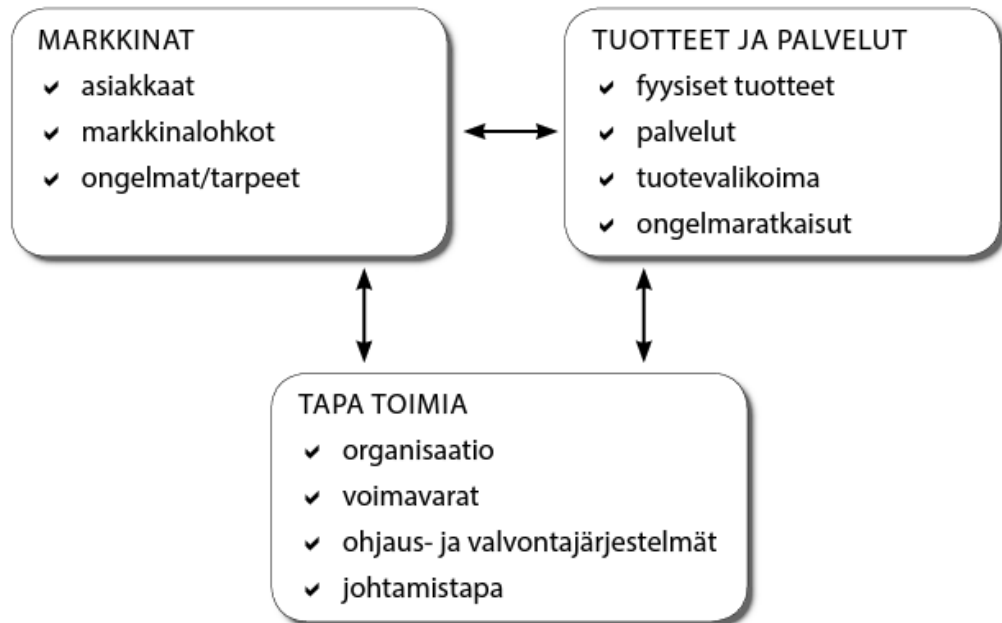
Hyvin kerrotussa liikeideassa mahdollisille rahoittajille selviää, minkälaisesta liiketoimintasuunnitelmasta on kysymys (Hesso 2013, 24–25). Liikeidea kuvaa yrityksen omaa tapaa tehdä tulosta ja liiketoimintaa. Liikeidea kertoo myös, mitkä ovat yrityksen menestystekijät. Liikeideasta kannattaa tehdä mahdollisimman tarkka kuvaus, sillä näin liikeidea on helpompi arvostella ja sitä pystyy paremmin kehittämään. Liikeideassa kerrotaan yrityksen tuotteet, asiakkaat ja etulyöntiasema. Yrityksen tuotteiden, toimintatapojen ja henkilökunnan olisi hyvä olla yhtenäinen. (Viitala & Jylhä 2013, 42–43.)

Richard Norman (1976) on kuvannut klassisen liikeidean käsitteen, jossa on kolme kysymystä, kenelle, mitä ja miten? Liikeidea on selkeä, kun näihin kysymyksiin pystyy vastaamaan. (Viitala & Jylhä 2013, 42–43.)

Liikeidean vastatessa näihin kolmeen kysymykseen, mitä, kenelle ja miten? ”Mitä?” -kysymyksessä keskitytään siihen, minkälaista palvelua tai tuotetta yritys on tarjoamassa asiakkailleen. Kysymyksessä ”kenelle?” mietitään tarkoin yrityksen tulevat asiakkaat. Millaisia asiakkaita yritys toiminnallaan haluaa tavoittaa ja minkälaiset asiakkaat ovat todennäköisiä asiakkaita. Kolmannessa kysymyksessä ”Miten?” käydään läpi, kuinka liikeidea lähdetään konkreettisesti toteuttamaan. Millä keinoin palvelua tai tuotetta lähdetään viemään eteenpäin. Minkälaiset roolit yrityksen sisällä ovat, ja minkälaiset resurssit liikeidean toteuttamiseen tarvitaan (Sutinen & Viklund 2004, 56–57.)

Toiminta-ajatus kertoo, miksi liiketoimintaa tehdään ja miksi yritys on ylipäätään olemassa. Se kertoo mitä yritys pyrkii toiminnallaan saavuttamaan. Toiminta-ajatuksessa käytetään myös käsitettä missio. (Yrityksen perustaminen, 2020d).

Omaa liikeideaa pystyy tarkastelemaan esimerkiksi kirjoittamalla seuraavia asioita ylös:



Kuvio 2. Liikeidean jäsentely. (Holopainen 2021, 12).

Kuviossa 2 pohditaan, mitä oma liikeidea pitää sisällään. Myykö yritys tuotteita vai palveluita, ja millaisia nämä ovat. Miten yrityksesi toimii, millainen organisaatio siinä olisi ja kuka sitä johtaisi? Millaisia asiakkaita haluat tavoittaa ja mitä ongelmia voit kohdata? Kuinka erotut omalla ideallasi muista mahdollisista kilpailijoista?

3.7 Riskit

Riskienhallintaan kuuluu riskien tunnistaminen ja niihin varautuminen. Yrityksen kannattaa kartoittaa riskit läpi yritystä perustettaessa. Riskienhallinta koostuu riskien tunnistamisesta, riskienhallintakeinoista, seurannasta ja mahdollisista vahingoista oppimisista. (Viitala & Jylhä 2013, 340–342.)

Riskejä arvioidessa mietitään, mitä voisi tapahtua ja minkälaisia vaikutuksia tapahtumilla olisi yritykseen ja sen tavoitteisiin. Kattava riskien tunnistaminen on riskinhallintaprosessin pääkohta. Riskien tunnistaminen on tärkeää, koska muuten niihin varautuminen on mahdotonta. (Viitala & Jylhä 2013, 340–342.)

Riskejä voidaan jaotella erilaisiin ryhmiin: henkilöriskit, liikeriskit, omaisuusriskit, tuoteriskit, tietoriskit, sopimusriskit, ympäristöriskit, rikosriskit ja tietosuojariskit. Riskit voidaan jakaa myös taloudellisiin, operatiivisiin ja vahinkoriskeihin sekä strategisiin riskeihin. (Viitala & Jylhä 2013, 340–342.)

Taloudelliset riskit ovat yrityksen rahaprosessiin ja sopimuksiin liittyviä riskejä. Operatiiviset riskit ovat normaaleihin toimintoihin kuuluvat riskit, johon vaikuttavat esimerkiksi sisäiset prosessit, kuten johtamisen epäonnistuminen tai ulkoiset tapahtumat. Vahinkoriskeihin kuuluvat muun muassa tapaturmat, työsuojeluun liittyvät puutteet, ympäristöön liittyvät riskit ja tietoturvan haavoittuvuus. Strategisia riskejä voivat olla muun muassa muutokset ostokäyttäytymisessä tai teknologiassa. (Viitala & Jylhä 2013, 340–342.)

Omaisuusriskit ovat yrityksen omaisuuteen liittyviä riskejä. Suuria yritystoimintaan vaikuttavia riskejä ovat kaluston ja koneiden rikkoontuminen. Henkilöriskeihin kuuluvat osaavaan ja pitkäaikaiseen työvoimaan liittyvät riskit. Pienessä yrityksessä yrittäjä on suuri riski, jos vastaanotetaan urakoita, joita ei pystytä hoitamaan tai työntekijä sairastuu eikä riitä tarpeeksi osaavaa työvoimaa hoitamaan töitä. (Yritystulkki, 2020b.)

3.8 Asiakkaat

Perustettavan yrityksen asiakkaat tulevat olemaan toisia yrityksiä, minkä vuoksi asiakasnäkökulma käydään läpi yritysasiakkaista. Yritykselle on hyödyllistä selvittää omat tulevat asiakkaansa. Asiakkaiden selvityksellä yritys hahmottaa, ketkä ovat tulevia ydinasiakkaita, joita varten markkinoidaan palveluita. Asiakas-

ryhmien selvittämisestä käytetään termiä segmentointi. Segmentoinnissa asiakkaita jaetaan erilaisiin ryhmiin ja selvitetään, millainen lähestymistapa on tehokkain millekin segmentille. Yritys hyötyy segmentoinnista, kun markkinointi kohottaa oikean ryhmän ja tuo yritykselle lisää asiakkaita. Väärin kohdennettu markkinointi vie turhia kustannuksia eikä tuota haluttua lopputulosta. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 63–64.)

Segmentoinnilla pyritään tunnistamaan asiakkaista kannattavat ja kannattamattomat ryhmät. Asiakkaiden ollessa yrityksiä segmentoinnissa otetaan selvää yrityksen tiedoista, käyttäytymisestä ja tarpeista. Yrityksiä segmentoidessa voidaan asiakkaat jaotella esimerkiksi markkina-alueittain. Selviteltäessä yrityksen tietoja otetaan huomioon esimerkiksi taloustiedot, minkä kokoinen yritys on ja miltä tulevaisuus näyttää kunkin yrityksen toimialalla. Asiakasryhmiä tutkiessa selvitetään, kuinka yritys käyttäytyy ja minkälaisia ongelmia yrityksellä mahdollisesti on sekä miten omalla tuotteella tai palvelulla voisi yritystä ongelmassa auttaa. (Kurvinen & Seppä 2016, 43–44.)

4 Talous ja laskelmat

4.1 Rahoitus

Yrityksen on hyvä listata perustamiseen ja yritystoimintaan aiheutuvat menot. Pääoma- ja tulorahoitus ovat yrityksen mahdollisuuksia rahoitukseen. Pääomarahoitusta tulee yrittäjiltä tai rahoittajilta. Yrittäjä tekee yleensä sijoituksen omaan yritykseensä olematta varma, tuottaako sijoitus ja kuinka pitkä aika siihen kuluu. Oman sijoituksen tuottavuus on sidoksissa siihen, miten yritys tekee tulosta. Tulorahoitus on tuotteen tai palvelun myynnistä saatavaa tuloa. Tulorahoituksella tulisi kustantaa voitonjako ja juoksevat kustannukset, ja myös lainat ja niiden korot tulisi saada katettua tällä. (Eklund & Kekkonen 2011, 110–112.)

Uutta yritystä perustettaessa tarvitaan yleensä rahoitus. Aloittelevan yrityksen hakiessa rahoitusta täytyy yrittäjien tehdä tarpeellisia laskelmia ja tarkkaa suunnittelua. Rahoituksen suuruutta selvitetään liiketoimintasuunnitelmassa. (Finnvera 2020a.) Oma pääoma, jonka yrittäjä pystyy sijoittamaan yritykseensä, on rahoittajien näkökulmasta tärkeä asia, koska se antaa vakuuttavan kuvan rahoittajille (Holopainen 2019, 200).

Yritys todennäköisesti tarvitsee rahoitusta muissakin vaiheissa, esimerkiksi investoinneissa. Alkuvaiheessa rahoituksina voidaan käyttää omaa pääomaa, sijoituksia tai hakea julkisia rahoituksia, joita myöntää muun muassa Finnvera. (Danskebank 2020.)

Oma pääoma on luonnollisesti yritykselle halvinta pääomaa. Vieras pääoma syntyy vakuuksista ja koroista, jotka rahoituslaitos määrittää. Vieraan pääoman todellinen hinta on hyvä laskea tarkasti ja liittää myös budjettiin. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 124.)

Yritystoimintaa käynnistettäessä täytyy yrityksellä olla järkevä rahoitus. Ennen kuin liikeidea lähdetään viemään eteenpäin, kannattaa kartoittaa mahdollinen rahoitus, säästäminen ja lainan tarve. Usein yrityksen rahoitus koostuu omasta ja vieraasta pääomasta. Kun yritystoiminta on lähtenyt hyvin liikkeelle kuvioon, tulee mukaan myös tulorahoitus. (OP 2021a.)

4.2 Rahoituksen hakeminen

Aloitteleva yritys voi hakea lainaa aluksi esimerkiksi omasta pankistaan. Mikäli yrityksellä eivät riitä vakuudet lainan saamiseen, voi Finnvera auttaa tarjoamalla alkutakauksen. Alkutakauksen voi saada aloitteleva pk-yritys, joka on ollut toiminnassa enintään kolmen vuoden ajan. Finnveran takaukseen ei tarvita oma-rahointusta. Takausta hakevalla yrittäjällä täytyy olla luottotiedot kunnossa. Alkutakauksen hakeminen onnistuu oman pankin kautta. (Finnvera 2020b.)

Finnvera myöntää myös lainaa pk-yrityksille. Finnvera suorittaa oman yritystutkimuksen, jonka jälkeen yritys voi saada lainaa. Tutkimuksessa selvitetään yritystoiminnan kannattavuutta. Lainan hakemiseen vaaditaan kattava liiketoimintasuunnitelma. Finnvera-lainalla pystytään investoimaan koneisiin, rakennuksiin ja laitteisiin, toisin kuin Finnveran myöntämällä alkutakauksella. (Yrityksen perustaminen 2020e).

Aloittavalla yrityksellä on mahdollisuus hakea yritykselleen starttirahaa. Starttirahan myöntää TE-toimisto. Starttirahalla pystytään auttamaan yrittäjän toimeentuloa yrityksen perustamisvaiheessa. Starttirahaa myönnetään sille ajalle, minkä katsotaan kestävän, että yritystoiminta saadaan vakiinnutettua, mutta kuitenkin enintään vuoden ajaksi. Starttirahan myöntämistä varten täytyy TE-toimistolle selvittää, että yritystoiminta on järkevä keino yrittäjän työllistymiseen. Starttirahaa voi saada viikossa viisi päivää, 33,78 euroa päivältä. Hakiessaan starttirahaa yrittäjän täytyy ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi ja omata riittävät valmiudet kannattavaan yritystoimintaan. Tuen saaminen edellyttää myös, että yritystoiminta aloitetaan vasta kun yrittäjä on saanut myönteisen päätöksen tuen myöntämisestä. (TE-palvelut 2021.)

4.3 Kannattavuus

Kannattavuutta voidaan mitata erilaisilla mittareilla. Yrityksen kokonaistulos on yksi yksinkertaisimmista mittareista, joilla arvioida kannattavuutta. Kokonaistulos lasketaan vähentämällä yrityksen tuotoista kaikki kustannukset, jotka syntyvät yrityksen liiketoiminnasta. Kokonaistulos on osa kirjanpidon tuloslaskelmaa, ja sen avulla selvitetään, kuinka paljon omistajille mahdollisesti jää yrityksen tuotoista. Tilikaudelta laskettua kokonaistulosta sanotaan tilikauden tulokseksi. (Eklund & Kekkonen 2014, 72–73.)

Yritys tarvitsee päätöksen tekoon myös muita mittareita kokonaistuloksen lisäksi. Liiketulosta käytetään arvioimaan varsinaisen liiketoiminnan kannatta-

vuus. Liiketulos lasketaan vähentämällä tuotosta kiinteät ja muuttuvat kustannukset. Tällä mittarilla saadaan laskettua varsinainen kannattavuus, ilman rahoituksen ja verojen näkökulmaa. (Eklund & Kekkonen 2014, 73.)

Käyttökate on mittari, jota käytetään paljon kannattavuutta laskiessa. Käyttökate lasketaan vähentämällä tuotoista muuttuvat ja kiinteät kustannukset, ja tässä laskelmassa ei huomioida poistoja, korkokustannuksia ja veroja. Käyttökate kertoo kannattavuuden huomioimatta kustannuksia investoinneista ja rahoitusrakenteesta. (Eklund & Kekkonen 2014, 73.)

4.4 Budjetointi

Järkevään kustannusten ja tuottojen seuraamiseen käytetään budjetteja. Budjetit eivät ole yrityksille pakollisia, mutta ne ovat erittäin hyviä työkaluja. Yritykset voivat tehdä juuri sellaiset budjetit, jotka kokevat tarpeelliseksi ja järkeväksi oman liiketoimintansa kannalta. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 127.)

Yrityksen laatiessa budjettia tehdään tietylle ajalle taloutta ohjaava suunnitelma. Budjetista käytetään myös nimitystä talousarvio. Budjettiin kootaan kustannuksista ja tuotoista arviot kyseiseltä ajalta. Budjetti asettaa yritykselle tavoitteen, jolla lähdetään tekemään tulosta. Yrityksen olisi hyvä seurata ja tarkistaa budjettia, jotta päästään haluttuihin tavoitteisiin. Yrityksen laatiman toimintakauden lopuksi verrataan budjetista budjetoituja lukuja toteutuneisiin lukuihin ja tehdään niistä selvitys. (Tomperi 2019, 96.)

Yritys voi tehdä erilaisia budjetointeja, kuten tulosbudjetin ja rahoitusbudjetin. Tulosbudjetissa kerrotaan tavoitteet kannattavuudelle. Tulosbudjettiin kirjataan ylös tarkasteltavan kauden tuotot ja kustannukset ennakoituina. Rahoitusbudjetissa suunnitellaan, kuinka yrityksen rahat riittävät. Budjettiin kirjataan ylös kaikki tulevat ja lähtevät maksut kassasta. Tämän budjetin avulla yrityksen on kätevä seurata, että kassa varmasti riittää kyseiselle kaudelle. (Tomperi 2019, 96.)

4.5 Laskelmat

Uutta liiketoimintaa perustettaessa liikeideaa aletaan miettimään rahan näkökulmasta. Liikeideasta pitäisi saada tehtyä rahaa, ja erilaisten laskelmien ja budjetien tekeminen auttaa hahmottamaan, kuinka liikeidea muutetaan rahaksi. Perustettaessa uutta yritystä kuluja alkaa muodostumaan, vaikka palveluita tai tuotteita ei olisi vielä markkinoilla. Myyntitulojen kertymiseen saattaa alkuun mennä kuukausia siitä, kun toiminta on virallisesti aloitettu. Perustamiseen kuuluvat menot syntyvät yleensä investoinneista ja myytävien tuotteiden valmistuksesta tai hankinnasta. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 121.)

Tehtäessä kannattavuuslaskemaa aloittelevalle yritykselle huomioidaan ensin se tulos, jota lähdetään tavoittelemaan. Seuraavaksi laskuihin huomioidaan rahoitus, lainat ja verot. Laskelmassa käydään läpi kiinteät kustannukset ja muuttuvat kustannukset. Mahdollinen toimitilan vuokra, vesi, vakuutukset, sähkökulut ja markkinointiin ja kirjanpitoon liittyvät kustannukset ovat kiinteitä kuluja. Muuttuvat kustannukset ovat nimensä mukaisesti muuttuvia, ja ne ovat sidoksissa myyntiin ja tuotantoon liittyviin vaihteluihin. (Y-Studio 2019.)

Kassavirtalaskelma on laskelma, jolla arvioidaan, kuinka paljon rahaa tarvitaan kuukausittain. Rahaa tarvitaan, jotta yritys voi ylipäänsä toimia. Kuukausittain rahaa kuluu esimerkiksi lainojen lyhentämiseen ja mahdollisiin investointeihin. Kassavirtalaskelma auttaa yritystä varautumaan menoihin, ja sillä on hyvä seurata yrityksen maksukykyä. Laskelmaan merkitään kuukausittain myynnin määrä ja tulot, kuukausittaiset kulut ja rahoituksen tulot sekä menot. Kassavirtalaskelman avulla pystytään huomaamaan, kun tarvitaan lisää tuloja tai rahoitusta yritykselle. (OP 2021b.)

5 Tutkimus

Opinnäytetyö on toteutettu toiminnallisena opinnäytetyönä. Työn tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajana oleville yrittäjille. Aloittaessani

opinnäytetyön suunnittelua luin vastaavista aiheista tehtyjä opinnäytetöitä ja aloin selvittämään, minkälaisia asioita olisi hyvä ottaa huomioon ja mitkä olisivat juuri ne asiat, jotka ovat tämän yrityksen kannalta hyödyllisimmät aiheet. Etsin aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja internet-lähteitä. Lähdeaineistossa olen pyrkinyt käyttämään mahdollisuuksien mukaan uusinta tutkimuskirjallisuutta. Internet-lähteistä olen varmistanut aineiston iän ja nettisivujen luotettavuuden.

Tiedonkerääminen liiketoimintasuunnitelmaa varten toteutettiin haastatteluilla. Haastattelin toimeksiantajaa ja alalla jo toimivaa yrittäjää. Haastattelujen tavoitteena oli kerätä mahdollisimman paljon tietoa tulevasta yrityksestä ja toimialasta, jolloin toimivan liiketoimintasuunnitelman tekeminen onnistuu. Toimeksiantajan haastattelussa keskityttiin liiketoimintasuunnitelman olennaisiin aiheisiin. Alalla toimivan yrittäjän haastattelussa keskityttiin arvioihin kustannuksista ja työtilanteesta alalla. Toimeksiantajan haastattelu suoritettiin tapaamisella ja alalla toimivan yrittäjän haastattelu puhelinhaastatteluna. Molempien haastattelujen tulokset kirjattiin ylös ja tuloksia hyödynnettiin kirjoittaessa liiketoimintasuunnitelmaa tämän opinnäytetyön produktiksi. Yrittäjät eivät halunneet nimiään julkisiksi, joten käytän tulevasta yrittäjästä nimeä Yrittäjä A ja jo alalla toimivasta yrittäjästä Yrittäjä B.

Ensimmäisenä haastattelin Yrittäjä A:ta. Haastattelussa kävimme läpi, minkälainen yritys on kyseessä ja miksi yrittäjä haluaa perustaa yrityksen. Yrittäjä haluaa perustaa kyseisen yrityksen, koska hän haluaa toteuttaa omia visioitaan. Visioiden toteuttaminen on helpompaa omassa yrityksessä kuin työntekijänä. Häntä on pitkään kiinnostanut yrittäjäyys ja johtaminen. Yrittäjä A uskoo olevansa hyvä johtaja mahdollisille alaisilleen. Idea puunkuljetusalalle lähtemisestä juontaa juurensa Yrittäjä A:n lapsuudesta, sillä perheenjäsenistä isä ja isovelji ovat tällä samalla alalla. Hänen isänsä on tehnyt pitkän työuran puutavara-auton kuljettajana. Yrittäjä A on ikään kuin kasvanut kyseiseen työhön ollessaan lapsena isänsä mukana töissä ja myöhemmin isoveljensä mukana. Puu materiaalina on ekologinen ja uusiutuva. Yrittäjän sanoin ”Suomi elää metsästä ja sillä on pitkät perinteet”. Kävimme läpi myös yksityiskohtaisemmin tulevaa yritystä, ja nämä tiedot on kirjoitettu liiketoimintasuunnitelmaan. (Yrittäjä A 2021.)

Yrittäjä B:n haastattelussa keskustelimme siitä, onko tälle alalle yrittäjäksi lähteminen kannattavaa. Hän on ollut alalla yrittäjänä kolme vuotta. Yrittäjä B:n mielestä yrittäminen kannattaa, kunhan muistaa, että tämä ei ole helpoin ala aloittaa yrittäjyys. Johtuen aloittamiseen tarvittavista suurista investoinneista, kuten yhdistelmäajoneuvosta ja nosturista. Yhdistelmälle on saatava riittävästi töitä kulujen kattamiseksi. Yhdistelmän täytyy olla ajossa mahdollisimman paljon, koska muuten yritys ei tienaa. Ajamisessa täytyy huomioida lain asettamat rajoitukset, kuten ajo- ja lepoaikalaki. Yrittäjä B näkisi, että kahden henkilön on helpompaa aloittaa alalla kuin yhden, koska toisen ollessa lain velvoittamilla tauoilla voi toinen jatkaa ajamista. Haastattelussa kävimme läpi, millaisia liiketoiminnan kustannuksia alalla on, ja tämän opinnäytetyön laskelmien luvut ovat arvioitu Yrittäjä A:n ja Yrittäjä B:n yhteisistä arvioinneista. (Yrittäjä B 2021.)

6 Liiketoimintasuunnitelma yritykselle X

6.1 Liiketoimintasuunnitelma

Tässä luvussa käsitellään yritys X:n liiketoimintasuunnitelmaa. Yrityksen on tarkoitus suorittaa raakapuun kuljetusta metsästä tehtaalle. Tämä liiketoimintasuunnitelma on rakennettu hyödyntäen teoreettista viitekehystä, joka on laadittu kirjallisuus- ja internet lähteistä. Liiketoimintasuunnitelma on tehty yritykselle, jota ei ole vielä perustettu, mutta suunniteltu perustaa.

Varsinainen liiketoimintasuunnitelma, joka on yrittäjän pyynnöstä salainen, on tehty käyttäen apuna oma.yrityssuomi.fi-työkalua. Liitteeksi liiketoimintasuunnitelmaan tulevat myyntilaskelma, tuloslaskelma ja kassavirtalaskelma. Laskelmat ovat julkisia, koska ne on tehty arviointien perusteella, eivätkä näin ollen sisällä salassa pidettävää tietoa.

6.2 Liikeidea, visio ja arvot

Perustettava yritys tulee olemaan kuljetusalan yritys, joka kuljettaa raakapuuta metsästä tehtaalle metsäteollisuuden eri tarpeisiin. Toiminta-alue yrityksellä on Itä-Suomi. Aloittaessaan yritystoiminnan yritykselle hankitaan yksi yhdistelmäajoneuvo, jolla molemmat yrittäjät ajavat vuoroissa. Yritys myy palveluitaan toisille yrityksille ja toimii aliurakoitsijana isommille alan toimijoille, kuten metsäyhtiöille.

Yrittäjien visiona on laajentaa toimintaansa ja investoida uuteen kalustoon. Yrittäjä toivoisi, että voisi tulevaisuudessa palkata 2–3 henkilöä työskentelemään yritykseensä. Yrityksen arvoja ovat ammattitaito, kestävä kehitys ja luotettavuus. ”Suomessa on viime vuosina yhdistelmien koko kasvanut, näin kuljetuksesta on saatu tehokkaampaa. Yrityksen täytyy pysyä tässä kehityksessä mukana”. Ammattitaitoa yrittäjät vaalivat olemalla itse suorittavassa työssä, ja tulevaisuudessa heillä on aikomus kouluttaa itse omat työntekijät. Yrittäjät haluavat kouluttaa omat työntekijät siksi, koska työntekijää ei voida laittaa töihin olettaen ammattitutkinnon perusteella hänen osaavan työskennellä itsenäisesti. (Yrittäjä A 2021.)

Yritys haluaa toimia luotettavana puunkuljetuspalvelua tarjoavana yrityksenä asiakkaille ja luoda näin pitkäikäisiä ja luotettavia asiakassuhteita. Yrittäjät pitävät tärkeänä, että heidän palvelunsa on luotettavaa, ammattitaitoista ja tehokasta. (Yrittäjä A 2021.)

6.3 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodoksi yritykselle valikoitui osakeyhtiö. Osakeyhtiö on ollut yrittäjillä mielessä jo alusta asti, koska yrittäjien on helppo jakaa yrityksen omistajuus osakassopimuksella. Osakeyhtiö on järkevä valinta silloin, kun yrittäjiä on useampi. Yrittäjät haluavat pitää myös omat ja yrityksen rahat erillään, minkä osakeyhtiö mahdollistaa. Tällöin yrittäjät eivät ole vastuussa yrityksen velasta henkilökohtaisesti, vaan oman sijoitetun pääoman verran. (Yrittäjä A 2021.)

6.4 Yrittäjien osaaminen

Valmiiseen liiketoimintasuunnitelmaan laadittiin selvitys molempien yrittäjien ammattiaidosta. Molemmilta yrittäjiltä löytyy monen vuoden vankka kokemus alalta. Toinen yrittäjistä on työskennellyt yhtäjaksoisesti alalla lähes 20 vuotta ja omaa laajan kokemuksen erilaisista yhdistelmäajoneuvoista ja kuorman lastaamiseen tarvittavista nostureista. Toisella yrittäjällä on 10 vuoden kokemus alalla työskentelystä ja myös laajasti kokemusta.

Molemmilla yrittäjillä on voimassa olevat ammattipätevyyskortit, jotka oikeuttavat puun kuljettamiseen. Lisäksi yrittäjiltä löytyvän vaadittavat ajokortit BE- ja CE- luokilla, joka mahdollistaa tarvittavan täysperävaunuyhdistelmän ajamisen. Yrittäjiltä löytyvät myös digipiirturikortit, jotka ovat pakolliset ajo- ja lepoaikalain edellyttämänä jokaiselta ajajalta. Yrittäjän pitää lisäksi hakea liikennelupa, ennen kuin he pystyvät aloittamaan suunnitellun yritystoiminnan.

6.5 Asiakkaat ja markkinointi

Yrityksen asiakkaat tulevat pääsääntöisesti olemaan toisia alan yrityksiä, joille yritys myy palveluitaan. Kyseessä on tällöin B2B- markkinointi, yritykseltä yritykselle. Yritys tulee todennäköisimmin toimimaan aliurakoitsijan roolissa suuremmille alan toimijoille. Yrittäjä pystyy tarjoamaan palveluitaan myös suoraan metsäyhtiöille, esimerkkeinä Stora Enso ja MetsäGroup. Yritys pystyy tarjoamaan palveluitaan myös yksityisille ihmisille, esimerkiksi puun tai polttopuiden siirtoihin ja rakennustyömaalla esimerkiksi kattoristikoiden nostamiseen johon yrittäjän kalusto soveltuu. Tämä ei kuitenkaan tulisi olemaan yrityksen päätoimena.

Yrityksen on tarkoitus hyödyntää yrittäjien jo olemassa olevia verkostoja alalla. Markkina-alueena toimii Pohjois-Karjala, eritoten alueet Joensuun pohjoispuolella. Yrittäjillä on myös tulevaisuudessa kiinnostusta mahdollisuuksien mukaan työskennellä ulkomailla savotoissa. Toiselta yrittäjältä löytyy kokemusta Ruotsissa työskentelystä.

6.6 Riskit ja riskien hallinta

Yritykseen kohdistuvia riskejä ovat taloudelliset-, omaisuus- ja henkioriskit. Omaisuusriskit eli tämän yrityksen tapauksessa kalustoon liittyvät riskit ovat suuresti yrityksen toimintaan vaikuttavia. Kalustona on yksi yhdistelmäajoneuvo, jonka mennessä rikki yrittäjän suunnitellut urakat viivästyvät, mistä syntyy ansiomenetystä. Kaluston mennessä rikki täytyy se saada nopeasti korjaukseen ja takaisin työmaalle. Yrittäjän kannattaa hankkia itselleen luotettavasta raskaiden ajoneuvojen korjaamosta yritykselleen sopimus turvataksaan auton nopeamman korjauksen.

Aloittavan yrityksen ollessa pieni kahden hengen yritys työntekijöiden tapaturmat ja siitä johtuva työkyvyttömyys ovat yrityksen henkilöstöriskkejä. Henkilökunnan koulutuksella turvalliseen työskentelyyn ja huolellisuudella pystytään vähentämään tapaturmia. Omasta terveydestä ja kunnosta kannattaa pitää huolta, ja näin ennaltaehkäistä myös työtapaturmia ja sairastumisia.

Taloudellisia riskejä ovat yrityksen kannattavuuteen liittyvät riskit. Jos yritys ei saa toiminnastaan kannattavaa, se vaikuttaa yrityksen maksuvalmiuteen. Järkevä budjetointi ja talouden tunnuslukujen ja laskelmien ymmärtäminen pienentävät taloudellisia riskejä. Yrittäjien ollessa kokemattomia lukujen ja laskelmien tulkitseminen oikein voi olla hankalaa, mikä voi johtaa virheisiin, joilla voi olla vaikutusta yrityksen talouden kannattavuuteen. Riskeihin yrittäjien kannattaa varautua ottamalla kattavat vakuutukset omaisuudelle ja työntekijöille.

6.7 SWOT-analyysi

Liiketoimintasuunnitelmaan laadittiin SWOT-analyysi, jossa kirjattiin ylös nelikenttään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet. Päädyin tekemään analyysin, koska se on hyödyllinen yrittäjille hahmottamaan oman yrityksen mahdollisuuksia ja miettimään heikkouksia sekä uhkia. SWOT-analyysin avulla yrittäjät pystyvät miettimään myös mahdollisia ratkaisuja siihen, kuinka ehkäistä uhkia ja hyödyntää vahvuuksia.

Kenttään kirjattiin ylös vahvuudet ja heikkoudet, jotka käsittelevät yrityksen sisäistä ympäristöä. Mahdollisuudet ja uhat puolestaan liittyvät yrityksen ulkoiseen ympäristöön. SWOT-analyysi on esitetty taulukossa 1.

Sisäinen ympäristö

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alan tuntemus - Ammattitaito - Motivaatio 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ei kokemusta yrittäjyydestä - Pieni henkilöstö
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yritystoiminnan laajentaminen - Hyvä verkosto alalla 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kilpailijat - Kysynnän heikkeneminen

Ulkoinen ympäristö

Taulukko 1. SWOT-analyysi.

Yritys X:n vahvuuksia ovat alan tuntemus ja ammattitaito. Molemmilla yrittäjillä on monen vuoden työkokemus ja sitä kautta kehittynyt alan tuntemus, mitkä ovat vahvuuksia lähteä viemään tätä liikeideaa eteenpäin. Molemmat yrittäjät ovat myös todella motivoituneita aloittamaan oman yritystoiminnan. Motivaatio vie yritystä eteenpäin, ja sitä tarvitaan tavoitteisiin pyrkimisessä. Ammattitaito auttaa selviytymään haastavista työtilanteista.

Heikkouksena yritys X:llä on molempien yrittäjien kokemattomuus yrittämisestä. Kumpikaan tulevista yrittäjistä ei ole toiminut koskaan yrittäjänä. Yrittäjillä on paljon selvitettäviä asioita, mitä omaan liiketoimintaan tarvitaan. Kokematon yrit-

täjä ei välttämättä osaa vertailla asioita ja kannattavuutta ja saattaa olla liian sinisilmäinen. Riskinä on, osaavatko tulevat yrittäjät keskittyä yrityksen kannalta olennaisiin asioihin ja tehdä oikeita valintoja viedäkseen liiketoimintaa eteenpäin.

Yritys X:ssä työskentelee kaksi henkilöä, jolloin henkilöstö on erittäin pieni. Tämä on yritykselle heikkous, koska esimerkiksi pidempien sairauslomien sattuessa henkilöstövajausta on vaikeaa paikata ja yrityksen työt viivästyvät. Mikäli molemmat yrittäjät sairastuisivat yhtä aikaa, toiminta olisi keskeytettynä niin kauan kuin sairauslomat kestävät.

Mahdollisuutena yrityksellä on laajentaminen. Jos yritys saa toiminnastaan kannattavaa, voi se ostaa lisää kalustoa ja palkata henkilökuntaa. Isommalla kaluston ja henkilökunnan määrällä yritys voi ottaa vastaan isompia urakoita, jolloin saadaan lisää tuloja. Yrittäjillä on alalla hyvät verkostot, joita hyödyntämällä yrityksen kannattaa lähteä lisäämään myyntiään.

Uhkana yritys X:lle ovat toiset alan kilpailijat. Alalla on paljon kilpailijoita, ja mikäli yritys ei saa itselleen jalansijaa alalla, ovat näkymät menestyksen suhteen heikot. Isommat alan toimijat, joilla on enemmän henkilökuntaa ja kalustoa, voivat ottaa vastaan isompia urakoita, jolloin pienemmät yritykset jäävät tyhjän päälle.

Toinen uhka yritykselle on myös kysynnän heikkeneminen. Mikäli puutavaran kysyntä markkinoilla heikentyy, myös työt vähenevät yritykseltä mikä johtaa ansionmenetyksiin.

6.8 Kilpailija-analyysi

Logistiikka-ala on todella kilpailtu ala. Alalla on paljon raakapuun kuljetukseen erikoistuneita yrityksiä. Esimerkkinä kilpailijoista seuraavaksi on esitelty samalla alueella toimivia yrityksiä, jotka ajavat kaikki raakapuuta metsästä tehtaalle. Yritysten nimet ovat salattua tietoa.

Yritys A:n vahvuuksina on, että se on kasvattanut liikevaihtoaan ja tilikauden tuloista reilusti 4 vuoden aikana. Heikkouksina puolestaan on, että kyseessä on yhden henkilön yritys, jonka tulot ovat täysin riippuvaisia yrittäjästä itsestään.

Yritys B vahvuuksina on, että se on ollut monta vuotta alalla ja kokenut yrittäjä. Vaihtunut osakeyhtiöksi vuonna 2020, sitä ennen ollut toiminimi, joten taloustietoja ei ole saatavilla. Yrityksellä on kaksi yhdistelmäajoneuvoa ja kolme henkilöä yrittäjän lisäksi työllistettynä. Yrityksellä on mahdollisuus ottaa vastaan isompia urakoita, koska yrityksellä on enemmän kalustoa ja työntekijöitä.

Vaikka yritys X:llä tulisi olemaan paljon kilpailijoita, voi kilpailijoista olla myös hyötyä. Nämä kilpailijat voisivat olla yritykselle myös mahdollisia yhteistyökumppaneita, ja yritys X voisi toimia aliurakoitsijana näille yrityksille.

6.9 Alkuinvestointi

Yritys x tarvitsee rahoitusta investointeihin. Tätä laskelmaa yritys voi hyödyntää hakiessaan rahoitusta. Isoin investointi aloittavalle yritykselle on yhdistelmäajoneuvo. Yrittäjällä on ajatuksena ostaa aluksi käytetty yhdistelmäajoneuvo, ja toiminnan jatkuessa ja tulorahoituksen kasvaessa harkitaan kaluston uusimista. Alla olevassa taulukossa 2 on arvioitu yrityksen rahoituksen tarve. Tämä taulukko on tehty arviointina perustuen haastattelussa ilmi tulleisiin yrittäjän arvioihin kustannuksista. Arvio yhdistelmäajoneuvon hinnasta tulee yrittäjältä itseltään, sillä hän on kysynyt tarjouksia käytetyistä ajoneuvoista nostureineen.

Ajoneuvoon tarvitaan lisäksi tietokone ja puhelin, jotka ovat koko ajan autossa käytettävissä. Tietokonetta ajoneuvossa tarvitaan metsäyhtiöiden ohjelmien käyttöön, jotka kertovat, mistä puuta ajetaan ja mihin. Tietokoneen täytyy olla pakkasenkestävä ja tarvittavien ohjelmistojen kanssa yhteensopiva. Ajoneuvoon täytyy hankkia työkaluja, joita ovat esimerkiksi lumiketjut, vaihtoletkuja nosturiin sekä erilaisia pientyökaluja kuten jakoavaimia.

Hallitilaa yrittäjän ei tarvitse vuokrata, sillä tarkoitus on säilyttää ajoneuvoa omalla tontilla tai toisen yrittäjän tontilla. Toimistotiloja yrittäjällä ei myöskään ole suunnitteilla vuokrata, vaan tarvittava tila löytyy yrittäjältä hänen omasta asunnostaan. Kotona toimivaan toimistoon täytyy kuitenkin hankkia tietokone ja työpöytä. Markkinointikuluja ei yritys X:lle tässä vaiheessa synny, koska yrityksen myynti tapahtuu verkostoissa. Yritys x palkkaa itselleen ulkopuolisen kirjanpitäjän, mutta huolehtii itse myynti ja ostolaskuista. Liikennelupaa varten yrityksellä täytyy olla tilillään panttina tai pankkitakauksella 9 000 euroa, millä todistetaan yrityksen vakavaraisuutta. (Traficom 2021.)

Alkuinvestoinnit

Yhdistelmäajoneuvo	90 000 €
Nosturi	50 000 €
Ajoneuvon työkalut	2 000 €
Ajoneuvon tietokone ja puhelin	3 000 €
yht.	145 000 €

Käyttöpääoma

Yrityksen perustamiskulut	275 €
Yrittäjien palkka	4 000 €
Palkan sivukulut	2 000 €
Työkalut	2 000 €
Kaluston huolto ja korjaus	1 800 €
Ajoneuvokulut	13 860 €
Kirjanpito	100 €
Liikenneluvan tilipanttaus	9 000 €
yht.	33 035 €

Alkuinvestoinnit	145 000 €
Käyttöpääoma	33 035 €
Kustannusylitysvaraus 5 %	9 001,75 €
Yhteensä	187 037 €
Yrittäjien sijoitus	30 000 €
Lainan tarve	157 037 €

Taulukko 2. Yrityksen rahoituksen tarve.

Tähän laskelmaan on koottu yrittäjän haastattelussa kertomat tarvittavat investoinnit ja arviot niiden hinnoista. Kustannusylitysvaraus on laskettu alkuinvestointien ja käyttöpääoman yhteissummasta. Kustannusylitysvaraus on laskettu mukaan, jotta yrityksellä olisi varalta ylimääräistä rahaa odottamattomiin menoihin. Investointien yhteenlaskettu summa on arvioituna 187 037 €. Yrittäjät voivat sijoittaa yritykseen yhteensä 30 000 €. Tällöin yrityksen arvioitu lainan määrä olisi 157 037 €.

6.10 Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelmaa yritys tarvitsee hakiessaan rahoitusta, sillä esitetään kuinka paljon, yritys tarvitsee rahaa kuukausittain toimiakseen. Alla olevassa taulukossa 3 on Yritys X:lle kolmen kuukauden kassavirtalaskelma. Luvut laskelmassa ovat yrittäjältä saatuja arvioita mahdollisista myynneistä ja kustannuksista. Myynnin määrä on saatu arvioimalla yhdestä kuormasta saatava tulo, ja lisäksi on arvioitu, kuinka monta kuormaa keskimäärin ajettaisiin kuukaudessa. Kassamenoihin on arvioitu molempien yrittäjien palkkoihin menevät kustannukset. Ostoihin on arvioitu bensakulut ja mahdollisiin työkaluihin tai renkaisiin menevät kulut.

Kassavirta	1.kk	2.kk	3.kk
<u>Kassatulot</u>			
Alkusaldo	0 €	11 982 €	23 964 €
Myynti	41 660 €	41 660 €	41 660 €
<u>Yhteensä</u>	<u>41 660 €</u>	<u>41 660 €</u>	<u>41 660 €</u>
<u>Kassamenot</u>			
Palkat	4 000 €	4 000 €	4 000 €
Palkkojen sivukulut	2 000 €	2 000 €	2 000 €
Ostot	18 000 €	18 000 €	18 000 €
Alv-maksut	5 678 €	5 678 €	5 678 €
<u>Yhteensä</u>	<u>29 678 €</u>	<u>29 678 €</u>	<u>29 678 €</u>
Liiketoiminnan kassavirta	11 982 €	23 964 €	35 946 €

Taulukko 3. Kassavirtalaskelma

Taulukkoon 3 arvioidut myynnit ja ostojen määrä vaihtelevat todellisuudessa. Tähän on arvioitu se, paljonko myynti mahdollisesti tulisi olemaan keskimäärin, huomioimatta vaihteluita kuukausissa, koska sitä on vielä mahdotonta sanoa. Tästä laskelmasta on jätetty pois rahoituksen laskelmat, koska yritystä ei ole vielä perustettu ja lainan määrästä ja sen lyhennyksistä ei ole tietoa.

7 Pohdinta

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma suunnitteilla olevalle yritykselle X. Työ tehtiin toimeksiantoja, ja lopputuloksena tulevat yrittäjät saivat valmiin liiketoimintasuunnitelman. Liiketoimintasuunnitelmaan laskettiin rahoituksen tarve ja kassavirtalaskelma. Liiketoimintasuunnitelmaa ja näitä laskelmia yrittäjät pystyvät hyödyntämään hakiessaan rahoitusta.

Opinnäytetyö alkoi tiedon keräämisellä teoriaosuutta varten. Pyrin löytämään luotettavia lähteitä. Lähteiden luotettavuuden takaamiseksi yritin etsiä mahdollisimman uudet lähteet. Kirjallisuuslähteiden etsiminen oli ajoittain hankalaa, koska kirjat olivat kirjastosta lainattuja ja varattuja useammaksi kuukaudeksi. Kirjaston lisäksi hyödynsin internet-lähteitä ja lainasin e-kirjoja Ellibs-palvelusta. Teoriaosuuden ja yrittäjien haastattelujen jälkeen syntyi valmis liiketoimintasuunnitelma, jota yrittäjät voivat tarpeensa mukaan muokata ja käyttää tulevaisuudessa, mikäli tahtovat lähteä viemään yritysideaansa kohti yrityksen perustamista.

Rahoituksen hakemista varten yrittäjien täytyy vielä tehdä selvitys tulevista asiakkaista ja suunnitelma siitä, mistä yritykselle tulee tarpeeksi rahaa, että toiminnasta saadaan kannattavaa. Heidän pitää käydä läpi toimintansa kannalta tärkeimmät asiakkaat ja pohtia, miten he saavat nämä asiakkaat ostamaan palveluita juuri yritys X:ltä. Tätä selvitystä tarvitaan mahdollisille rahoittajille osoittamaan konkreettisesti liiketoiminnan kannattavuus. Yrittäjien täytyy vielä tekemiäni laskelmien lisäksi tehdä tuloslaskelma rahoittajia varten. Suosittelen yrittäjiä hakeutumaan seuraavaksi yritysneuvojien luokse hakemaan lisää tietoa yrityksen rahoitukseen liittyvissä asioissa.

Haastavimmaksi tässä opinnäytetyössä koin itse laskelmien tekemisen. Yrityksen toimiala on itselleni täysin vieras ala ja siihen liittyvien kustannusten selvittäminen ei ollut helppoa. Yrittäjillä oli vain arvioita siitä, mitä tarvittavat luvut laskelmiin voisivat olla. Alalla oleva yrittäjä kyllä antoi myös osviittaa, mutta ymmärrettävästi osa tiedoista on liikesalaisuuksia. Perinteisen liiketoimintasuunnitelman teoria löytyi kuitenkin helposti, ja opinnäytetyössä päästiin sille asetettuun tavoitteeseen ja saatiin aikaan valmis liiketoimintasuunnitelma.

Lähteet

- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Danskebank. 2020. Rahoitusta kaikkiin käyttötarkoituksiin. <https://danskebank.fi/yrityksille/ratkaisut/strateginen-suunnittelu/rahoittaminen#tabanchor>. 23.11.2020.
- Duunitori. 2021. Yrittäjän opas. <https://duunitori.fi/tyoelama/yrittajanopas/ideasta-liiketoiminnaksi/liiketoimintasuunnitelma-bmc>. 23.1.2020.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.
- Finnvera. 2020a. Rahoitussuunnittelu yrityksen perustamisvaiheessa. <https://www.finnvera.fi/alku/rahoitussuunnittelu-yrityksen-perustamisvaiheessa>. 2.2.2021.
- Finnvera. 2021b. Alkutakaus. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/alkutakaus>. 2.2.2021.
- Hesso, J. 2013. Hyvä Liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint Oy
- Heikkilä, H. 2014. Kvantitatiivinen tutkimus. <http://www.tilastollinentutkimus.fi/1.TUTKIMUSTUKI/KvantitatiivinenTutkimus.pdf>. 4.3.2021.
- Holopainen, T. 2020. Liiketoimintasuunnitelma Joensuun CNC-Machining Oy:lle. Karelia-ammattikorkeakoulu. Tradenomi. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/348858/Holopainen_Tanja_2020_11_26.pdf?sequence=2&isAllowed=y. 21.4.2021.
- Holopainen, T. 2019 Yrityksen Perustamisopas. Hyvinkää: Asiatieto Oy. Ellibs. 14.12.2020.
- Holopainen, T. 2021. Yrityksen Perustamisopas Käytännön perustamistoimet. Hyvinkää: Asiatieto Oy. Ellibs. 1.5.2021.
- Kataja, A. 2021. Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle koira-alan yrittäjälle. Metropolia ammattikorkeakoulu. Tradenomi. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/400375/Opinn%c3%a4ytety%c3%b6_annakataja.pdf?sequence=2&isAllowed=y. 21.4.2021.
- Kurvinen, J. & Seppä, M. 2016. B2B-markkinoinnin & myynnin pelikirja – Yritysjohdon opas myyntiin ja markkinointiin. Helsinki: Helsingin Kauppakamari Oy. Ellibs. 28.4.2021.
- Kyllönen, E. 2020. Liiketoimintasuunnitelma Joensuun Virta Oy:lle. Karelia ammattikorkeakoulu. Tradenomi. Opinnäytetyö. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/346617/Kyllonen_Emma_2020_10_26.pdf.pdf?sequence=2&isAllowed=y. 21.4.2021.
- Nevalainen, I. Yrittäjä. Haastattelu. 5.1.2021.
- Niskanen, J. & Niskanen, M. 2016. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Niiranen A. Yrittäjä. Haastattelu. 11.1.2021.

- OP. 2021.a Aloittavan yrityksen rahoitus.
<https://www.op.fi/yritykset/rahoitus/aloittavan-yrityksen-rahoitus.11.1.2021>.
- OP. 2021b. Yrityksen kassavirtalaskelma.
<https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrittajan-talousvalmennus/yrityksen-kassavirtalaskelma.11.2.2021>
- Suomen Riskienhallintayhdistys. 2021. Nelikenttäanalyysi-SWOT.
<https://pk-rh.fi/tools/swot.html>.20.2.2021
- TE-palvelut. 2021. Starttiraha- aloittavan yrittäjän tuki.
<https://www.te-palvelut.fi/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha>.20.2.2021
- Tomperi, S. 2019. Taloushallinto Toiminnan kannattavuus. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Traficom. 2021. Haluan tavaraliikenneyrittäjäksi.
<https://www.traficom.fi/fi/tavaraliikenneyrittajaksi>.22.2.2021.
- Tuomi J. & Sarajärvi A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Vilka, H. Airaksinen, T. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.
- Y-Studio. 2019. Tee kannattavuuslaskelma - Se paljastaa onko ideassa järkeä.
<https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/laskelmat/kannattavuuslaskelma-paljastaa-onko-ideassa-jarkea/>.20.4.2021.
- Yritystulkki. 2020a. Liiketoimintasuunnitelmat.
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/kontiolahti/aloittava-yrittaja/suunnittelu/liiketoimintasuunnitelmat/>.20.3.2021.
- Yritystulkki. 2020b. Liiketoimintasuunnitelmat.
<https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/suunnittelu/liiketoimintasuunnitelmat/>.20.3.2021.
- Yrityksen perustaminen. 2020a. Osakeyhtiön perustaminen.
<https://yrityksen-perustaminen.net/osakeyhtiön-perustaminen/25.11.2021>
- Yrityksen Perustaminen. 2020a. Yritysmuodot.
<https://yrityksen-perustaminen.net/yritysmuodot/>.2.12.2020.
- Yrityksen Perustaminen. 2020b. Kevytyrittäjäyys.
<https://yrityksen-perustaminen.net/kevytyrittajyyys/>.1.12.2020.
- Yrityksen Perustaminen. 2020c. Kommandiittiyhtiön perustaminen.
<https://yrityksen-perustaminen.net/kommandiittiyhtio/>.2.12.2020
- Yrityksen Perustaminen. 2020d. Yrityksen arvot, missio ja visio.
<https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/#arvot>.20.3.2021.
- Yrityksen Perustaminen. 2020d. Liiketoimintasuunnitelma (LTS).
<https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/>.14.2.2020

- Yrityksen Perustaminen. 2020e. Finnveran laina ja alkutakaus.
<https://yrityksen-perustaminen.net/finnvera/#hakeminen>.20.3.2021.
- Yrityksen Perustaminen. 2020e. Onko sinusta yrittäjäksi?
<https://yrityksen-perustaminen.net/yrittajaksi/>.15.3.2021.
- Yrityksen Perustaminen. 2020e. Yrityksen rahoitus.
<https://yrityksen-perustaminen.net/rahoitus/>.12.3.2021.