

Kati Röntynen

HARRASTUKSESTA YRITYSTOIMINTAAN

Liiketoimintasuunnitelma koirauimalalle

HARRASTUKSESTA YRITYSTOIMINTAAN

Liiketoimintasuunnitelma koirauimalalle

Kati Röntynen
Opinnäytetyö
Syksy 2021
Yrittäjyys ja liiketoimintaosaaminen
Oulun ammattikorkeakoulu (YAMK)

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Yrittäjyys ja liiketoimintaosaaminen

Tekijä(t): Kati Röntynen

Opinnäytetyön nimi: Harrastuksesta yritystoimintaan – Liiketoimintasuunnitelma koirauimalalle

Työn ohjaaja: Kari-Pekka Heikkinen

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: syksy 2021

Sivumäärä: 65 + 18

Opinnäytetyön tavoitteena oli liiketoimintasuunnitelman laatiminen aloittavalle koira-alan yritykselle, selvittää liiketoimintasuunnitelman sisältö sekä miten liiketoimintasuunnitelmaa tulee tulevaisuudessa päivittää. Opinnäytetyöllä ei ole ulkopuolista toimeksiantajaa. Opinnäytetyö toteutettiin itsenäisenä projektina, tutkimuksellisenä kehittämistyönä.

Opinnäytetyön tutkimusongelma on aloittavan yrityksen perustamisen alkuvaiheiden selvittäminen sekä liiketoimintasuunnitelman puuttuminen. Opinnäytetyön tutkimuskysymyksiä olivat Mitä vaiheita koirauimalan perustamistoimet sisältävät? Yritystoiminnan perustamiseen tarvittavat ilmoitukset ja lomakkeet? Mitä kaikkea koirauimalan liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään?

Tätä opinnäytetyötä lähdettiin kehittämään laadullisena tapaustutkimuksena. Teoriaan perehdytään sekä kirjallisten tietolähteiden, yrityksen perustamista koskevien teosten, että sähköisten lähteiden avulla. Kerättyjen tietojen avulla laadittiin suunnitellulle yritykselle liiketoimintasuunnitelma, joka on työn liitteenä. Opinnäytetyön tuloksena laadittua liiketoimintasuunnitelmaa ei salattu tässä opinnäytetyössä kokonaan, jotta liiketoimintasuunnitelmasta olisi hyötyä myös muille oman yrityksen aloittamista suunnitteleville.

Opinnäytetyön aikana yritystoimintaa ei lähdetty käynnistämään, ennen yritystoiminnan käynnistämistä on tavoitteena opiskella enemmän koirien fysiikasta ja rakenteesta sekä koirien kouluttamisesta. Yritystoiminnan käynnistämisen aikana on liiketoimintasuunnitelmaa helppo lähteä päivittämään ja ottamaan se käyttöön.

Asiasanat: Liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, liikeidea, koirauimala, koiraharrastus

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Entrepreneurship and Business Competence

Author(s): Kati Röntynen

Title of thesis: From hobby to business – business plan for a dog pool

Supervisor(s): Kari-Pekka Heikkinen

Term and year when the thesis was submitted: autumn 2021 Number of pages: 65+18

The aim of the thesis was to prepare a business plan for a start-up dog company, to find out the content of the business plan and how the business plan should be updated in the future. There is no external client for the thesis. The thesis was carried out as an independent research project.

The research problem of the thesis is to find out the initial stages of starting a start-up company and the lack of a business plan. The research questions of the thesis were 'What are the stages of establishing a dog swimming pool business?' 'Notices and forms needed to start a business?' 'What does the dog pool business plan contain?'

This thesis was developed as a qualitative case study. The theory is studied using both written sources, company start-up works and electronic sources. Using the information gathered, a business plan was prepared for the planned company, which is attached to the work. The business plan prepared as a result of the thesis was not completely compiled in this thesis, so that the business plan would also be useful for other people planning to start their own business.

During the thesis, business was not started. Before starting a business the aim is to study more about physics and structure as well as dog raining. During the start-up of a business, it is easy to start updating and implementing the business plan.

Keywords: Business plan, entrepreneurship, dog pool, dog training

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	OPINNÄYTETYÖN TUTKIMUSKYSYMYKSET, TAVOITTEET JA TIETOPERUSTA	9
	2.1 Tavoitteet.....	10
	2.2 Tietoperusta	11
	2.3 Koirauimalayrittäjyys	13
3	TUTKIMUSMENETELMÄT JA LÄHESTYMISTAPA.....	18
	3.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä	19
	3.2 Luotettavuuden arvioiminen ja eettisyys.....	21
4	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	24
	4.1 Liikeidea	25
	4.2 Yhteistyökumppanit ja sidosryhmät	28
	4.3 Yhtiömuodon valinta	29
	4.4 Sivutoiminen yrittäjyys.....	31
5	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	33
	5.1 Tiivistelmä	35
	5.2 Yrityksen kuvaus	36
	5.3 Palvelut ja tuotteet.....	37
	5.4 Markkinointi	38
	5.4.1 Markkina-analyysi	39
	5.4.2 Kilpailija-analyysi.....	40
	5.4.3 Asiakkaat	42
	5.4.4 SWOT	44
	5.5 Strategia, missio, arvot ja visio	46
	5.6 Riskienhallinta	49
	5.7 Rahoitus ja kirjanpito	51
	5.8 Yritystoiminnan vakuutus.....	53
	5.9 Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen	55
	5.10 Yritystoiminnan kehittäminen.....	56
6	POHDINTA	60
	LÄHTEET.....	62
	LIITTEET	64

1 JOHDANTO

Vuoden 2020 koronakesän uutisissa kerrotaan, että ihmiset ovat ottaneet lemmikeiksi koiria tavallista enemmän. Toisessa uutisessa lukee, että alueen koiraurheiluseurojen pentu- ja tapakasvatuskurssit ovat täynnä, edes kaikki halukkaat eivät ole mahtuneet mukaan. Kotipaikkakunnalleni perustetaan kevään ja kesän aikana muutama uusi koirankoulutuspalveluita tarjoava yritys, he kaikki ilmoittavat hetkessä kurssien olevan täynnä. Myös jo aiemmin toiminnassa olleet kouluttajat ilmoittavat kurssien olevan täynnä.

Koiraurheiluhallilla vastaan tulee samaa seuraa edustava jäsen, hänen koiransa on joutunut polvien takia leikkaukseen. Tulevaisuudessa on edessä monia kilometrejä autossa matkaten vesikuntoutukseen lähimpään uimalaan Ouluun. ”Olisi ihana, jos uimala olisi lähempänä.” Itse mietin samaa asiaa jo muutama vuosi aiemmin, ajaessani kerran kuussa Ouluun tunnin kestävään kuntoutukseen. Kun asiasta keskusteltiin hallilla lisää, huomasin, että en ollut enää ajatuksen kanssa yksin. Koirauimalatoiminta on palvelu, jota kaivataan todelliseen tarpeeseen, mutta jota voisi hyödyntää myös muulloinkin.

Ajatus tästä opinnäytetyöstä sai alkunsa oman koiran loukkaantumisesta. Harrastimme koiran kanssa agilitya, jotta harrastusta pystyimme onnettomuuden jälkeen jatkamaan, tuli koiran toipua leikkauksesta hyvin. Koiran kuntoutuksen aikana käytettiin paljon aikaa liikkumiseen kodin ja kuntoutuspaikan välillä. Koira sai kuntoutusta fysioterapian lisäksi mm. koirauimalassa. Lähimpään koirauimalaan on tämän opinnäytetyön kohdeyrityksestä tällä hetkellä matkaa noin 120 km. Kyseinen uimala on ainoa Lapin- ja Pohjois-Pohjanmaan alueella. Koiran koulutuspalveluita tarjoavia yksityisiä yrityksiä löytyy Pohjois-Suomen alueelta noin kymmenen toimijan verran, heidän lisäksi eri seurat tarjoavat jäsenilleen koirankoulutus palveluita. Yleisimpiä seurojen ja yhdistysten tarjoamia palveluita ovat pentujen tapakasvatuskoulutus, agility-, toko- ja rallytoko-koulutukset. Yksityiset koirankoulutuspalveluita tarjoavat yritykset ovat pääasiassa yksityisyrittäjien perustamia palveluita, joissa voi olla tarjolla eri harrastuslajien koulutuspalveluiden lisäksi myös koirien hierontaa ja pientä tuotemyyntiä.

Meri-Lapin alueella toimii tällä hetkellä 5 isompaa koiraurheiluseuraa, Tornion Kennelkerho ry, Arctic Agility Team ry, Kemin koiraharrastajat Ry, Kemin Seura- Ja Palveluskoirakerho ry sekä Meri-

Lapin Koiraklubi ry. Koiraurheiluseurojen lisäksi alueella toimii noin kymmenen yksityistä koirakoulutus- tai koirahierontapalveluita tarjoavaa toimijaa. Paikallisten toimijoiden lisäksi alueella käy kouluttajia myös Oulun ja Rovaniemen alueelta. Seuroilla ja yksityisillä toimijoilla on tarjolla koulutuksia pennuista alkaen mm. tapakasvatusta, Toko ja Rallytoko, agility, BH-kurssi, NoseWork. Alla lueteltuna Kemi-Tornion alueen yksityisiä koirakoulutus tai koirahieronta yrityksiä:

- Lauran Koirapalvelut, Agility, Toko, Rallytoko
- TaigaTuokion koulutuspalvelut ja koirahieronta, pentukurssit, rallytoko, koirahieronta
- Koirakoulu Nuuskis, pentukurssit, toko, hajutyöskentely
- Pelimanni Hanna-Lena, agility
- Koirahieroja Ulla Kälkäjä
- Tassutalli Kati Korkeamaa, Toko, Rallytoko, NoseWork
- Koirahieroja Sanna Nuoriaho
- Eläinpalvelu Meri Peuhkurinen, koulutus sekä hevos- ja koirahieronta
- Kumppanina koira, koirankoulutusta ja ryhmälenkkejä

Lisäksi alueella toimii vaihtuvia koulutuksia, joita pitävät Ammattiopisto Lappian eläintenkouluttajan ammattitutkintoa suorittavat opiskelijat.

Tämän opinnäytetyön aiheena on aloittavan yrityksen perustamisvaiheen toimintojen selvittäminen keskittyen pääasiassa yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan. Tämän opinnäytetyön kohteena on perustettava yritys, joka käsittää koirauimalatoiminnan sekä koiraharrastustilan vuokrauksen alueen koira-alan yrittäjille sekä harrastajille. Yritys on tällä hetkellä suunnitteluvaiheessa.

Tässä opinnäytetyössä perehdytään koirauimalan liiketoimintasuunnitelman osa-alueisiin ja muodostetaan yritykselle liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yritystoiminta käynnistettäisiin ja tulevaisuudessa liiketoimintasuunnitelmaa päivittämällä toimintaa kehitettäisiin. Toisena tavoitteena on perehtyä ja kerätä tietoa yritystoiminnan aloittamisesta. Liiketoimintasuunnitelma on yksi yrityksen perusta ja yrittäjä hyötyy valmiista suunnitelmasta myös tulevaisuudessa.

Tämä opinnäytetyö selvittää liiketoimintasuunnitelman sisältöä, kehittämistä sekä liikeideaa. Teoriaosassa perehdytään tämänhetkiseen koirauimalatoimintaan, mitä koirauimalatoiminta sisältää, miksi koiran kanssa kannattaa käydä koirauimalassa sekä perehdytään liiketoimintasuunnitelman sisältöön ja sen laatimiseen. Toisena kohtana teoriaosassa käsitellään liiketoimintasuunnitelmaa ja sen laatimista. Kehittämisosassa tehdään liiketoimintasuunnitelma koirauimala-alan yritykselle.

Tutkimusmenetelmänä on laadullinen tapaustutkimus, joka tehdään havainnoimalla Suomessa toimivia koirauimaloita heidän internet-sivujensa kautta, sekä perehtymällä yrityksen perustamista käsittävään kirjallisuuteen sekä sähköiseen aineistoon. Koirauimaloiden internet sivujen havainnoinnilla on tarkoitus selvittää, mitä kaikkea tulee huomioida koirauimalatoiminnassa ja miten ne vaikuttavat liiketoimintasuunnitelman laatimiseen.

2 OPINNÄYTETYÖN TUTKIMUSKYSYMYKSET, TAVOITTEET JA TIETOPE- RUSTA

Tämä opinnäytetyö toteutetaan itsenäisenä projektina, tutkimuksellisenä kehittämistyönä. Kehittämisessä sovelletaan tutkimuksessa saatua tietoa. Tutkimuksella saadaan uusia asioita ja uutta tietoa. Tutkimuksellinen kehittämistoiminta yhdistää kehittämistoiminnan ja tutkimuksellisen lähestymistavan. (Toikko & Rantanen 2009, 19–21.) Tämä opinnäytetyö tehdään yksityisenä toimeksiantona aloittavan yrittäjän käyttöön.

Tutkimuksellinen kehittämistyö voidaan jakaa selkeimmillään kolmeen osaan, suunnitteluun, toteutukseen ja arviointiin. Arvioinnista voidaan aloittaa uusi suunnittelu. Kehittämistyö voi olla yksi osi isompaa kokonaisuutta tai se voi koostua useasta osasta. (Ojasalo, Moilanen, Ritalahti 2009, 22–23.) Tässä opinnäytetyössä keskitytään yrityksen aloittamista koskeviin toimenpiteisiin, joiden myötä yritykselle tullaan tekemään liiketoimintasuunnitelma.

Kehittämistyö voi saada alkunsa organisaation tarpeista kehittää työtä tai halusta muutoksen aikaansaamiseksi. Tutkimuksellinen kehittämistyö luonnostelee, kehittää ja ottaa käyttöön uusia ratkaisuja. Toiminnan päämäärät ratkaisevat onko työ tutkimuksellinen kehittämistyö vai tieteellinen tutkimus. (Ojasalo ym. 2009, 18–19.) Tämän opinnäytetyön osalta kehittämistyö sai alkunsa yrittäjän tarpeesta saada uudelle yritykselleen liiketoimintasuunnitelma, sekä tietoa siitä, mitä tulee ottaa huomioon uuden yrityksen perustamisvaiheessa.

Kehittämistoiminta sisältää tutkimuksellisuuden. Tutkimuksellista kehittämistyötä voidaan ajatella tieteellisenä tutkimuksena tai omaan ajatteluun perustuvana kehittämisenä, arkiajatteluna. Arkiajattelu sisältää tutkijan perustelemattomia päätelmiä. (Ojasalo ym. 2009, 17.)

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma on aloittavan yrityksen perustamisen alkuvaiheiden selvittäminen ja liiketoimintasuunnitelman puuttuminen. Opinnäytetyössä asiaa lähestytään yrittäjäksi aikovan näkökulmasta. Tämän opinnäytetyön tutkimuskysymyksiä ovat:

- Mitä vaiheita koirauimalan perustamistoimet sisältävät?
- Yritystoiminnan perustamiseen tarvittavat ilmoitukset ja lomakkeet?
- Mitä kaikkea koirauimalan liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään?

Yrityksen perustamista koskeviin vaiheisiin tutustutaan sekä kirjallisten tietolähteiden, yrityksen perustamista koskevien teosten, että sähköisten lähteiden kautta. Sähköisinä lähteinä tutkitaan mm. TE-toimiston ja Suomen yrittäjien kotisivuilla olevia tietoja. Liiketoimintasuunnitelmiin tutustutaan kirjallisten lähteiden lisäksi vertailemalla mm. eri pankkien tarjoamia valmiita mallipohjia. Tarvittavat tiedot valitaan tämän opinnäytetyön tekijän havaintojen kautta.

2.1 Tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma yritykselle, jonka päätoimialana on koirauimala. Koirauimalan ohessa tulisi olemaan harjoitushalli, jota ulkopuoliset koira-alan yrittäjät voivat vuokrata omien ryhmiensä treenikäyttöön. Suunnitelma sisältää yrityksen aloitustoiminnot keskittyen liiketoimintasuunnitelmaan. Yritys tulisi työllistämään vain yhden henkilön, yrittäjän.

Vuodesta 2010 eteenpäin on ammattikorkeakouluissa tehty useita liiketoimintasuunnitelmaa käsitteleviä opinnäytetöitä, jotka käsittelevät suunnitelmaa yrityksen sekä opinnäytetyön tekijän näkökulmasta. Koirauimalaa käsittäviä yrityksen aloitussuunnitelmia tai liiketoimintasuunnitelmia ei ole yhtään. Theseus tietokannasta löytyy vain yksi opinnäytetyö, joka käsittelee koirauimalan markkinoitviestintää. Liiketoimintasuunnitelmaa käsittelevät opinnäytetyöt eivät ole sisältäneet selkeitä mallikysymyksiä, joiden avulla voi lähteä rakentamaan liiketoimintasuunnitelman sisältöä. (Theseus 2020.) Tässä opinnäytetyössä on esillä kysymyksiä, joita yrittäjäksi aikovat voivat yhtenä vaihtoehtona käyttää oman liiketoimintasuunnitelman laatimiseen.

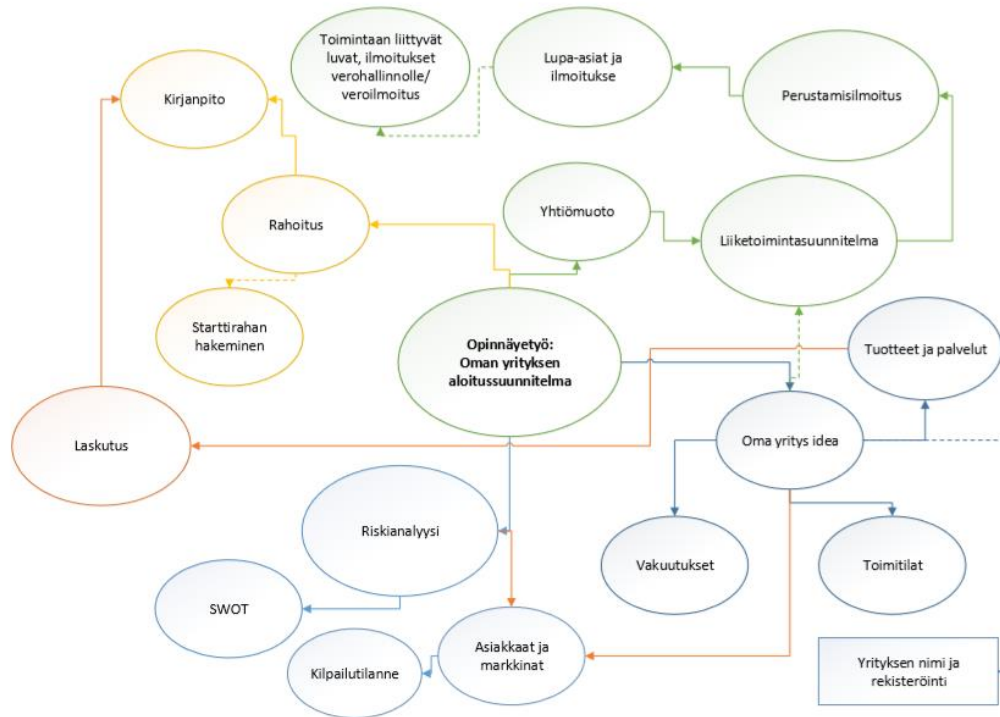
Tämän opinnäytetyön osalta opinnäytetyöntekijä tutustui aiemmin tehtyihin opinnäytetöihin vertailemalla niissä esiintyvien liiketoimintasuunnitelmien sisältöjä sekä keskenään, että valmiiden mallipohjien kesken, joita mm. pankkien sivuilla on tarjolla. Valmiit liiketoimintasuunnitelmapohjat vaihtelivat aina yhdestä sivusta useamman sivun kokonaisuudeksi. Aikaisemmat opinnäytetyöt antoivat vihjeitä myös siihen, millaisia lähteitä työssä voi käyttää. Lähteiden osalta tässä opinnäytetyössä tutustuttiin uudempiin lähteisiin, mikäli niitä oli saatavilla.

2.2 Tietoperusta

Tietoperusta rajaa tutkimus- tai kehittämistehtävää ja jäsentää opinnäytetyön tarkoitusta. Tietoperustan sisältö ja laajuus ovat yhteydessä lähestymistapaan, sekä aiempiin tutkimuksiin. Opinnäytetyön tekijä kokoaa ja analysoi tietoperustaa synteetiksi, joka pohjautuu aiempaan tietoon. Teoreettisessa osassa tulee myös määritellä opinnäytetyön keskeiset käsitteet. (Jyväskylän ammattikorkeakoulu 2020.)

Tietoperusta on olemassa olevaa tietoa, johon kehittämistyön suunnittelu ja toteuttaminen tukeutuvat. Tietoperustan tavoitteena on kerätä olemassa oleva tieto kehittämistyön perustaksi. Tietoperusta sisältää käsitteet ja eri käsitteiden suhteet. Tietoperusta esittää keskeisimmät teoriat. Yksi mahdollinen tapa tietoperustan esittämiseen on käsittekartan laatiminen. (Ojasalo ym. 2009, 34–35.)

Tämän opinnäytetyön alussa opinnäytetyöntekijä laati itselleen viitekehyksen, jonka avulla työtä lähdettiin kokoamaan kasaan. Paperille syntynyt miellekartta oli apuna omien ajatusten kokoamisessa ja työn sisällön muodostumisessa. Miellekarttaan lisättiin ajatuksia, joita yrityksen perustamisesta oli valmiiksi, ennen aiheen tarkempaa tarkastelua. Käsin paperille muodostunut miellekartta siirrettiin tietokoneelle ja visio-ohjelmalla luotiin opinnäytetyön tekijän näköinen miellekartta, kuva 1. Tämän opinnäytetyön tietoperusta sisältää koirauimalatoimintaan perehtymisen, jota käsitellään kappaleessa 2.3, liikeidean, yhtiömuodon valinnan kappaleessa 4 sekä aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman kappaleessa 5.



Kuva 1. Työn alussa laadittu viitekehys opinnäytetyölle.

Aikaisempia ylemmän ammattikorkeakoulun tekemää liiketoimintasuunnitelmaa koirauimalan perustamisesta en löytänyt, mutta vuonna 2013 Satopää Pia on tehnyt opinnäytetyön aiheesta Koira-alan markkinat ja koiranomistajien ostokäyttäytyminen Suomessa. Hänen opinnäytetyönsä ajalta tähänhetkiseen tietoon on koirien määrä Suomessa kasvanut noin 100 000 koiralla. (Satopää P, 2013.) Liiketoimintasuunnitelmasta oli tehty useita ammattikorkeakoulun opinnäytetöitä. Ylemmän ammattikorkeakoulun opiskelijoista opinnäytetyönä liiketoimintasuunnitelman on tehnyt aiemmin mm. Juha Oja, Teknologiyrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen – case: Restarant oy. Oja laati opinnäytetyönä perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman, jonka avulla yritykselle saatiin yksityinen- ja julkinen rahoitus. (Oja 2017.)

Aloittavan yrittäjän suurimpia virheitä on väärän liiketoiminnan perustaminen. Yrittäjäksi alkaessa liiketoiminnan tulisi olla työtä, jonka parissa yrittäjä viihtyy. Sen lisäksi, että ajatus liikeidealle on hyvä ja siihen on osaamista, tulee myös olla asiakkaita, jotka ovat valmiita maksamaan tuotteesta tai palvelusta. (Pyykkö 2011, 34–35.) Tässä opinnäytetyössä liikeidea on saanut alkunsa opinnäytetyöntekijän harrastuksesta ja koirista, jotka ovat osa yrittäjän perhettä ja elämää.

2.3 Koiraumalayrittäjyys

Taloukasvun keskeinen moottori on yrittäjyys. Ilman yrityksiä ja yrittäjiä, uusia palveluita ja tuotteita olisi vähän, samoin kuin työpaikkoja tai talouden kasvua. GEDI (Global Entrepreneurship Index) menetelmä kerää kansainvälisellä tasolla tietoja paikallisen väestön yrittäjyysasenteista, kyvyistä sekä toiveista suhteuttaen ne sosiaaliseen ja taloudelliseen rakenteeseen tehden maailman yrittäjyysvertailua, tässä maailman yrittäjyysvertailussa Suomi oli vuonna 2018 sijalla 12. (Global Entrepreneurship Development Institute 2020.)

Yrittäjyys on omissa kuvitelmissani unelmien toteuttamista, halua ja rohkeutta tehdä työkseen sitä, mistä tykkää. Yrittäjänä voi toimia omassa yrityksessään, mutta yrittäjämäisellä asenteella voi tehdä töitä myös toiselle. Suomen yrittäjien (2020a) mukaan lähtökohtana yrittäjyyteen on yrittäjän oma tahto ja halu, hyvä ammattitaito, yrittäjävalmiudet sekä liikeidea.

Koiraumala on koirille suunnattu uimahalli, jossa voidaan uittaa koiraa vuodenajasta riippumatta. Koiraumalassa voidaan ylläpitää koiran kuntoa tai kuntouttaa esimerkiksi leikkauksesta toipuvaa koira. Koiraumalassa on vähintään yksi allas ja pesupaikka, jossa koirat pestään sekä ennen uintia, että uinnin jälkeen. Joissakin koiraumaloissa on myös tarjolla vesijuoksumattoja. Vesijuoksumatolla koirat menevät ensin juoksumatolle, jonka jälkeen juoksumaton ympärille lasketaan reumat ja sen jälkeen vettä siten, että koiran vatsa osuu veteen.

Mistä koiraumala saa asiakkaita ja käyttäjiä? Suomessa on tällä hetkellä yli 2000 Suomen kennelliiton alaista koiraharrastusyhdistystä, joissa harrastaa yli 500 000 koiraharrastajaa. Kennelliiton alaisten yhdistysten lisäksi toimii myös yksityisiä toimijoita, jotka järjestävät koulutusta eri lajeissa. (Suomen kennelliitto 2020a.)

Eri koe- ja kilpailulajeja löytyy noin 70 kpl. Vuoden 2019 aikana Suomen Kennelliiton alaisia kokeita pidettiin yli 20 000 kpl ja koirakohtaisia suorituksia niissä oli 175 369 kpl. Eniten suorituksia on merkitty agilitykilpailuihin, 115 993 kpl. (Suomen kennelliitto 2020b.) Aktiiviset harrastajat sekä koirien kanssa kilpailevat ohjaajat käyttävät koiria koiraumaloissa mm. ylläpitämässä niiden kuntoa.

Suomi on jaettu 19 kennelpiiriin, joista pohjoisin on Lapin kennelpiiri. Lapin kennelpiirin alueella on 104 jäsenyhdistystä, joissa oli vuonna 2019 lähes 20 000 harrastajaa. (Lapin kennelpiiri ry 2020.) Koiria on Suomessa vuonna 2016 ollut Tilastokeskuksen (2020) mukaan noin 700 000. Vuonna 2016 suomalaiset kotitaloudet kuluttivat lemmikkeihin reilut 925 miljoonaa euroa.

Uiminen on lähes jokaiselle koiralle sopiva, mutta myös tehokas liikuntamuoto. Koiria käytetään peruskunnon ylläpitämisen lisäksi uimassa myös leikkauksien jälkeen kuntoutuksien vuoksi. Uiminen tehostaa koiran syvien lihasten käyttöä, vahvistaa lihaksistoa ja kehittää kuntoa. Nivelrikkoiset ja kuntoutuksessa olevat koirat hyötyvät uimisesta, mutta uiminen sopii harrastukseksi ihan jokaiselle koiralle ja on hyvä keino viilentää koira kesän helteillä. (Sportti Hurta Oy 2020.)

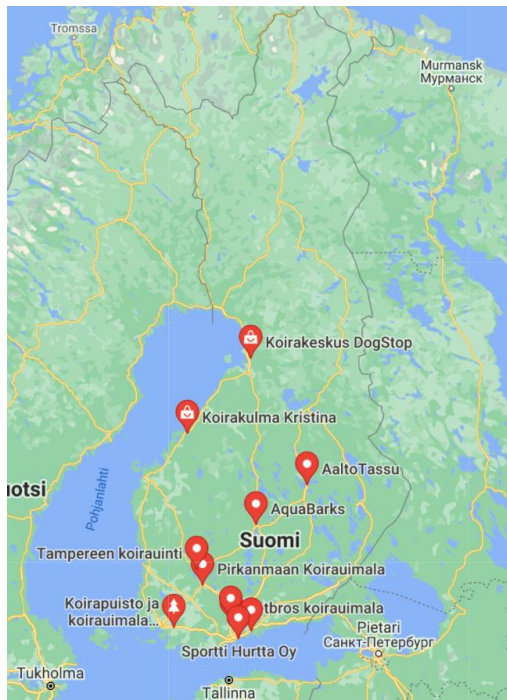


Kuva 2. Koirille voidaan opettaa oikea uintitekniikka uimalassa uittajan avulla.

Koirauimalassa uittaja tarkkailee koiran uintitekniikkaa ja auttaa uintitekniikan parantamisessa. Hyvässä uintitekniikassa etutassut eivät nouse uudessa pinnan yläpuolelle, kuten kuvassa 2. Pelastusliivit keventävät uintia ja tuovat uittajan ohella turvaa koiralle. Koirien aineenvaihdunta vilkastuu uudessa, stressi vähenee ja uinnin jälkeen koiran on helpompi rentoutua. (Petbros Oy 2020.)

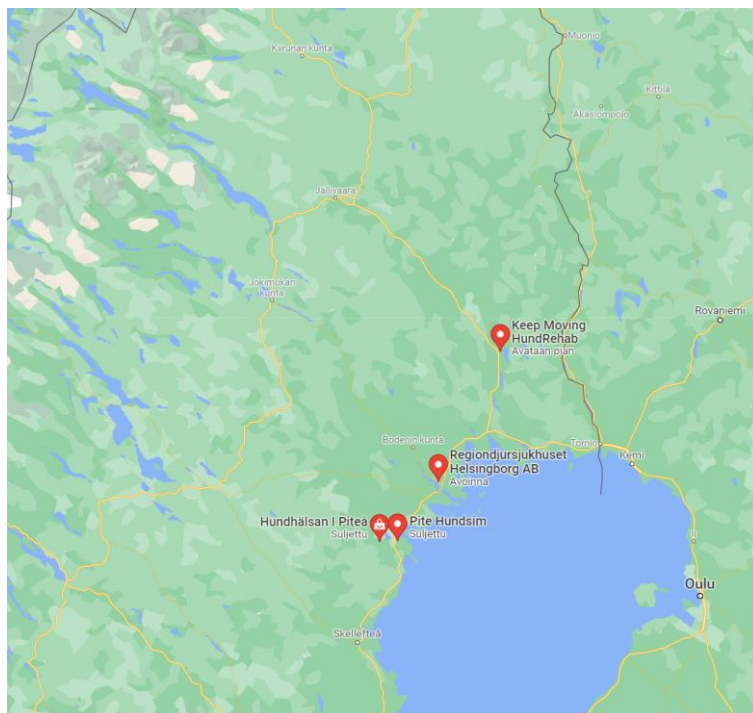
Koirauimalassa koira pääsee harjoittamaan lihaksiaan ja koordinaatiokykyään. Uiminen lisää myös koiran fyysistä kestävyyttä. Vedessä liikkuesssa koiran lihakset ja nivelet eivät ole koiran kokonaispainon rasittamia, joten uiminen sopii myös nivelongelmista tai ylipainosta kärsiville koirille. Vedessä uudessa koiran turkki kelluu, eikä aiheuta koiralle kuormitusta. (Dogstop 2020.)

Suomessa on tällä hetkellä hieman yli kymmenen toiminnassa olevaa koirauimalaa (kuva 3). Pohjoisin uimala sijaitsee Oulussa. Koirauimaloiden altaan koko on keskimäärin 4x8m ja uimalat tarjoavat uinnin lisäksi myös muita palveluita. Uimalan ohessa tarjottavia muita palveluita ovat mm. suolahuone, koirahieronta, koirankoulutuspalvelut, trimmaus ja pesu sekä koiranruuan ja tarvikkeiden myynti. (Koirasuomi.fi 2020.)



Kuva 3. Koirauimaloiden sijainnit Suomessa (Google karttahu 2021)

Pohjois-Ruotsin alueella (kuva 4) koirauintia voi harrastaa mm. Luleåssa, Piteåssa ja Råneåssa. Kuten Suomessakin, myös Ruotsin puolella koirauimaloissa on tarjolla tavallisen altaan lisäksi myös oheispalveluita mm. vedessä oleva juoksumatto. (Sveriges hundfrisörer 2020.)



Kuva 4. Koirauimalat Pohjois-Ruotsissa. (Google karttahu 2021b)

Koirauimalatoiminnan puolen tunnin uintiaikojen hinnat ovat sekä Suomessa, että Ruotsissa 30 euron molemmin puolin (Taulukko 1). Koirauimaloiden kotisivujen hinnastoja verratessa vaikuttaa yleinen käytäntö olevan, että uintihintaan vaikuttaa varatun ajan lisäksi myös mukana tulevien koirien lukumäärä sekä se, haluaako ottaa koiralle uittajan mukaan altaaseen. Altaaseen tuleva uittaja on yleensä uimalan henkilökuntaa. Osa uimaloista järjestää myös hinnaltaan edullisempia kimppauinteja aikuisille ja pennuille erikseen. Kimppauinneissa samalle uintiajalle voi saapua toisilleen ennestään tuntemattomia koiria.

Uimala	Hinta/krt (30–45 min)
Pite Hundsim	350 kr
Carni-Fysio	290 kr
Keep Moving HundRehab	300 kr
Hundhälsan I Piteå	399 kr
Dogstop, Oulu	27 €
Koirauimala Kristiina	35 €
AaltoTassu	35€/max. 2 koiraa
Akaan KoiraUimala	35 €

Taulukko 1. Koirauimaloiden hintoja.

Uimisen lisäksi koiria voidaan kuntouttaa myös mm. vesijuoksumatolla. Vesijuoksussa nosteen ansiosta kuntoutettavan raajan painorasitus pienenee. Lihaskunnan lisäksi vesijumppa parantaa myös sydämen voimaa. Vesiterapia kehittää koiran yleiskuntoa, sydäntä, hengityselimiä, notkeutta ja hyvinvointia. Koiran ei tarvitse olla kuntoutuksessa saadakseen vesiterapiaa, vaan siitä on hyötyä myös terveelle koiralle. (Eskelinen ja Sukanen 2010.)

Vesijuoksumatto on laite, jossa juoksumatto sijaitsee altaan pohjalla. Vesijuoksumattoharjoittelusta saa apua leikkauksen ja sairastumisen jälkeen, koirien nivelongelmiin, ylipainoon sekä urheilukoirien kunnan kohotukseen ja harjoittelun tukemiseen. Vesijuoksumatolla harjoitellessa voidaan säätää maton nopeutta ja veden korkeutta. (Evidensia 2020.)

Vesijuoksumatolla harjoitellessa koira liikkuu tuettuna ja kevennettynä, jolloin harjoittelu on tehokasta ja turvallista. Jokaisella askeleella tulee vedestä vastus ja liike on siten hallitumpaa ja hitaampaa kuin kuivalla maalla juostessa. Harjoittelu vesijuoksumatolla on sopiva liikuntamuoto kuntoutukseen sekä painonpudotukseen. (Evidensia 2020.)

Vesijuoksualtaassa koira pääsee kulkemaan laitteen läpi molemmissa päissä sijaitsevista kulku-teistä. Harjoituksen päätyttyä koiran ei siis tarvitse kääntyä altaassa. Vesijuoksumatolla koiran ja

omistajan lisäksi on mukana aina henkilökuntaan kuuluva fysioterapeutti, joka ohjaa ja valvoo harjoituksen aikana koiran liikettä, kuntoa ja kehitystä. Suositeltu maksimiaika vesijuoksussa on noin 20 min. (Petbros Oy 2020.)

3 TUTKIMUSMENETELMÄT JA LÄHESTYMISTAPA

Tässä kappaleessa tutustutaan tämän opinnäytetyön tutkimusmenetelmiin ja lähestymistapoihin. Tutkimusmenetelmät kuvaavat tekniikoita, joiden avulla työhön etsitään tietoa ja tutkimuksen lähestymistapa puolestaan strategiaa, jolla tutkimusta lähdetään viemään eteenpäin.

Tätä opinnäytetyötä lähetään kehittämään laadullisena tapaustutkimuksena. Kohteena tässä opinnäytetyössä on suunnitteilla oleva yritystoiminta koirauimala-alalla. Tässä opinnäytetyössä perehdytään jo toiminnassa oleviin koirauimaloihin, tutustumalla heidän nettisivuihinsa ja internetistä löytyvään tietoon. Paikan päällä tutustuminen jo olemassa oleviin koirauimaloihin ei onnistu pitkien välimatkojen vuoksi. Opinnäytetyön tekijällä on ennestään kokemusta muutamasta koirauimalasta, johon hän on päässyt tutustumaan oman lemmikkinsä kanssa.

Tutkimuksen lähestymistavat eli tutkimusotteet ovat kokonaisuus tutkimusongelman ratkaisusta, metodologinen kokonaisuus. Tutkimusote määräytyy tutkimusongelman luonteesta, se voi olla laadullinen tai määrällinen. (Kananen 2019, 73.) Valittaessa lähestymistapaa ei vielä valita tutkimukselle konkreettista menetelmää. Tieteellisessä tutkimuksessa lähestymistavan valinta vastaa tutkimusstrategian valintaa. Kehittämistyössä voi olla piirteitä useista lähestymistavoista. Lähestymistapaa valitessa kannattaa valita eri lähestymistavoista niitä piirteitä, jotka sopivat juuri omaan työhön. Valinnat tulee pystyä perustelemaan. Lähestymistavan valintaan kannattaa käyttää aikaa, sen avulla saadaan työhön tutkimuksellisuus mukaan. (Ojansalo ym. 2009, 51–52.)

Metodologia, eli kehittämistoiminnan periaatteiden määrittely, vastaa kehittämistoiminnan todellisuudesta, millaista tietoa kehittämistoiminnalla tuotetaan, millainen on kehittämistoiminnan luonne ja mikä on kiinnostus kehittämiseen. Metodologian avulla voidaan perustella käytännön kehittämismenetelmät ja tavat käyttää niitä. Määrittelemällä periaatteet osaksi kehittämistoiminnan kokonaisuutta, perustelemme samalla käytännön kehittämismenetelmät ja kuinka niitä käytämme. Tutkimuksessa käytettävät menetelmät muodostavat metodologian. (Toikko & Rantanen, 2009, 35–36; Kananen 2019, 27.)

Toikko & Rantanen (2009, 54–55) ovat jakaneet metodologiset kysymykset neljään osaan, kehittämistoiminnan todellisuuskäsitykseen eli ontologiaan, tiedontuotannon tavoittamiseen eli episte-

mologiaan, kehittämistoiminnan intressiin eli lähestymistapaan sekä kehittämistoiminnan luonteesiin. Kehittämistoiminnan prosessinhallinnan menetelmiin kohdistuvat metodiset valinnat perustellaan metodologisilla valinnoilla.

Tutkimuksellisessa kehittämistyössä keskeinen metodologinen asia on kysymys intressistä. Tieteellisellä menetelmällä pyritään saavuttamaan tutkijan tai rahoittajan mielipiteistä riippumatonta tietoa. Karkeasti jaettuna kehittämistoiminta voi edetä kahteen suuntaan, ylhäältä alas tai alhaalta ylös. Kehittämistoiminnan intressi tarkastelee eri näkökulmia mahdollisimman tarkasti. Asioita tarkastellaan monipuolisesti ja kriittisesti, jolloin esille pääsevät myös ei-tavanomaiset näkökulmat. Metodologiselta sitoumukseltaan näkökulma korostaa toimija- ja käyttäjälähtöisyyttä. (Toikko & Rantanen, 2009, 44,48 54–55.)

3.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä

Laadullinen eli kvalitatiivinen, tutkimusote tarkastelee sosiaalista, ihmisten välistä merkitysten maailmaa. Sen tavoitteena ei ole tutkittavasta asiasta totuuden löytyminen, vaan arvoituksen ratkaiseminen, joka syntyy havainnoin tavoittamattomissa olevasta asiasta. Tavoitteena on saada esille ihmisten koetun todellisuuden kuvaukset. Laadullinen tutkimusote vastaa kysymykseen tutkimuksen merkityksistä. Laadullisessa tutkimuksessa voidaan tutkia kokemuksia tai käsityksiä, joiden välillä ei välttämättä ole yhteyttä. Omakohtaiset kokemukset voivat poiketa käsityksistä, joita on syntynyt yhteisön perinteistä ja tavoista. (Vilka 2015, 118, 120.)

Tutkimusmuodoksi tässä opinnäytetyössä valittiin kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus, jota tarkastellaan tapaustutkimuksena, sillä tämän opinnäytetyön tavoitteena on ymmärtää liiketoimintasuunnitelman sisältö, eli mistä liiketoimintasuunnitelmassa ja yrityksen perustamisessa on kysymys juuri tämän yrityksen osalta.

Tutkimuksen aineisto tulee olemaan monilähteistä. Tutkimuksen tavoitteena on kokonaisvaltainen ymmärrys tutkittavasta tapauksesta ja lopputuloksena tulevasta liiketoimintasuunnitelmasta. Laadullinen tutkimus lähtee liikkeelle käytännöstä edeten kohti teoriaa. Ilmiön ymmärtäminen ja selittäminen kuuluvat laadulliseen tutkimukseen. Laadullisessa tutkimuksessa tutkimuskohde on valittu

harkiten, tutkija on lähellä tutkittavia tai osallistuu itse toimintaan. Luotettavuutta voidaan laadullisessa tutkimuksessa lisätä käyttäen tutkimukseen eri näkökulmia. (Kananen 2019, 74–76; Ojasalo ym. 2009, 93–94.)

Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa voi kerätä useammalla eri tavalla. Aineisto voi olla puhetta, joka on kerätty haastattelemalla, havainnointia tai kyselyjä. Nämä aineistonkeruu menetelmät ovat primäärisiä. Tutkimushaastattelun lisäksi muita mahdollisia aineistonkeruumenetelmiä ovat dokumentit, äänitteet, videot, kuvat ja verkkosivut. Jo olemassa olevat aineistot ovat sekundääriaineistoja. (Vilkka 2015, 122; Kananen 2019, 28–29.)

Primääriaineiston materiaali kerätään ihmisiltä, jotka liittyvät ilmiöön. Ihmiset, joilta aineistoa kerätään, tulee voida perustella, heidän tulee tietää ilmiöstä jotain tai osata kertoa siitä oma kokemukseensa. Laadullisessa tutkimuksessa tutkittavien määrää ei voi etukäteen arvioida. Tutkimusasetelmasta riippuen tutkittavia voi olla yksi tai useampi. Primääriaineiston kerääminen edellyttää kenttätöitä. (Kananen 2019, 29–30.)

Tapaustutkimuksen lähtökohdat ovat tieteellisen tutkimuksen traditiossa, mutta se soveltuu myös kehittämistyöhön. Tapaustutkimuksen tavoitteena on tuottaa nykyajassa tapahtuvasta ilmiöstä tietoa, ilmiön todellisessa tilanteessa ja toimintaympäristössä. Tapaustutkimuksessa kohde voi olla esimerkiksi yritys tai palvelu. Tapaustutkimuksella tuotetaan yksityiskohtaista ja syvällistä tietoa tutkittavasta tapauksesta. (Ojasalo ym. 2009, 52–53.)

Kehittämistyössä tapaustutkimusta voi käyttää lähestymistapana, mikäli halutaan syvällisesti ymmärtää kohdetta, jota kehitetään tai tuottaa siihen uusia kehittämissuunnitelmia. Tapaustutkimus soveltuu myös epätyypillisten prosessien tutkimiseen. Tapaustutkimuksessa keskitytään tyypillisesti yhteen kohteeseen, mutta se voi kohdistua myös useampaan kohteeseen. Työelämässä tapaustutkimuksen kohde valitaan käytännön tarpeen ja tavoitteen mukaan. Se voi olla tyypillinen, ainutkertainen tai poikkeava tapaus työelämässä. (Ojasalo ym. 2009, 52–53.)

Tapaustutkimuksen kehittämistyö pohjautuu teorioihin, metodeihin sekä aiempiin tutkimuksiin. Teoriaan pohjautuessa etsitään omaa lähestymistapaa ja olennaisia asioita oman tehtävän kannalta. Ensimmäisenä vaiheena lähdetään liikkeelle tutkittavasta tapauksesta, ei siis pelkästään yleisestä teoriasta. Usein aiheeseen tulee perehtyä ennen kuin voi tietää todellisen kehittämistehtävän. Perehtymisen jälkeen voi kehittää kysymyksiä, jotka auttavat tausta-aineiston etsimiseen. Kehittämis-

työn kohde täsmentyy prosessin edetessä. Työn edetessä alkuperäinen ajatus kehittämistyön kohdeesta voi muuttua vähemmän tärkeäksi, jolloin tehtävää tulee muokata tai muuttaa. (Ojasalo ym. 2009, 53–54.)

Useita eri menetelmiä käyttämällä tapaustutkimuksesta saadaan monipuolinen ja kokonaisvaltainen kuva tapauksesta, jota tutkitaan. Tyypillisesti tapaustutkimuksesta tutkitaan ihmisen toimintaa eri tilanteissa. Tapaustutkimukseen soveltuvia menetelmiä haastattelun lisäksi ovat myös mm. erilaiset ennakkoinnin menetelmät tai benchmarking, eli vertailuanalyysi. (Ojasalo ym. 2009, 55.)

Tutkittavasta ilmiöstä riippuu havainnoinnin muoto. Havainnoinnin muodon valintaan vaikuttaa se, onko tutkittavalla kohteella mahdollisuus muuttaa käyttäytymistään tutkimuksen aikana ja kuinka saada ilmiö parhaiten haltuun. Havainnointia voi suorittaa osallistavalla tai osallistuvalla tavalla, piilohavainnointina, online-havainnointina, kasvotusten havainnoimalla tai teknisellä havainnoinnilla esimerkiksi videotallenteiden avulla. Strukturoidussa havainnoinnissa tiedetään, mihin tulee kiinnittää huomiota. Yleisluontoisessa havainnoinnissa tietoja kerätään mahdollisimman paljon. (Kananen 2017, 64–47.)

Tämän opinnäytetyön aineistonkeruumenetelmänä on olemassa oleviin dokumentteihin ja saman alan yrittäjien kotisivuihin tutustuminen sekä yrityksen perustamista koskeviin aineistoihin tutustuminen ja erilaisten liiketoimintasuunnitelmien pohjien vertailu. Aineistonkeruumenetelmänä oli havainnointi verkon välityksellä. Aineistoa kerätessä tutustutaan myös muihin, aiemmin tehtyihin opinnäytetöihin, jotka käsittelevät liiketoimintasuunnitelmaa. Tämän opinnäytetyön tavoitteena on saada opinnäytetyön tekijälle kattava ymmärrys tutkittavasta asiasta.

3.2 Luotettavuuden arvioiminen ja eettisyys

Tieteellisen tutkimuksen luotettavuuden arvioiminen on osa tutkimustyötä. Luotettavuuden arvioinnilla tarkastellaan, että tutkimustulokset ovat totuudenmukaisia. Tutkimuksen luotettavuuskysymykset tulisi ottaa huomioon heti suunnitteluvaiheessa, eli tutkimusasetelmassa. Luotettavuusmenetelmät ovat osa tutkimusmenetelmiä. Tutkimuksen validiteetin eli pätevyyden ja reliabiliteetin eli pysyvyyden huomioiminen tutkimusmenetelmän valinnassa parantaa työn luotettavuutta. Tutkimuksen suorittamisen jälkeen ei luotettavuutta voi enää parantaa. Luotettavuuden ollessa heikko, voi työ tulla hylätyksi. Luotettavuuden saavuttamiseksi tulee tutkimusasetelmassa olla suunnitelma, jonka onnistumiseen pohdinnassa voidaan palata. (Kananen 2019, 30–31.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetti kuvaa tulosten pysyvyyttä, validiteetti oikeiden asioiden tutkimista. Tulosten pysyvyydellä tarkoitetaan sitä, että myös uusintamittauksella saadaan samat tutkimustulokset. Luotettavuuden mittaaminen alkaa tutkimusongelman oikealla määrittelyllä, tutkitaanko oikeita asioita. Tutkimukseen kerätyn aineiston tulee olla riittävää ja aitoa ja siitä tehtyjen tulkintojen oikeita. (Kananen 2019, 30–31.)

On tarkasteltava, onko kerätyllä tiedolla saatu vastauksia tutkimuskysymyksiin. Luotettavuuden kannalta on myös oleellista, että aineistonkeruumenetelmä ja tutkimusasetelma ovat perustellusti valittuja. Tutkimustulosten on oltava hyödynnettävissä konkreettisesti sekä niiden on oltava käyttökelpoisia kohdeympäristössä, eli tiedon pragmaattisuus on myös oleellista. (Toikko & Rantanen, 2009, 125.)

Päätöksenteon pohjana käytettävän tiedon tuloksien osalta on tärkeää, että tieto on luotettavaa. Muutokseen tähtäävän eli interventionistisen samoin kuin tapaus- ja toimintatutkimuksen luotettavuuden arviointi on haasteellista. Näiden osalta opinnäytetyön luotettavuutta tulee tarkastella käytettyjen tutkimusmenetelmien mukaisesti. Interventiotutkimuksessa pyritään mahdollisimman hyvään muutoksen onnistumiseen, tämän vuoksi luotettavuutta ei voi arvioida jälkikäteen, vaan luotettavuus tulee huomioida ennakkosuunnitelmassa. (Kananen 2017, 70.)

Jotta luotettavuutta voidaan pohdinnassa tarkastella, on työ dokumentoitava riittävän tarkasti. Riittäväällä dokumentoinnilla varmistetaan tehtyjen ratkaisujen arviointi. Jokainen valinta tulee pystyä perustelemaan, ne tuovat työlle uskottavuutta ja osoittavat tutkijan menetelmällistä osaamista. Aineiston osalta luotettavuuden arviointi tarkoittaa sitä, että tutkija ei ole itse keksinyt aineistoa. (Kananen 2017, 72.)

Laadullisessa tutkimuksessa voidaan käyttää luotettavuuden arviointiin saturaatiota eli kylläntymistä. Kylläntymisen todentaminen edellyttää aineiston analysointia koko ajan. Aineiston keruun ja analysoinnin tulee siis edetä rinnakkain. Saturaatio ei onnistu yhden yksilön ollessa tutkimuskohteena. Tutkimustulosten luotettavuuden varmistamiseen voidaan käyttää myös monilähteisyysmenetelmää. Mikäli muut tutkimustulokset ovat omien päätelmien tukena, voi tutkija vedota niihin. Tätä luotettavuuden arviointia kutsutaan vahvistettavuudeksi. (Kananen 2017, 74–75.)

Kehittämistehtävän eettisyyden kannalta työ tulee tehdä korkealla moraalilla, rehellisesti, huolellisesti ja tarkasti. Tutkimuksen kohteena olevien on tiedettävä, mitä tutkija on tekemässä ja mitkä

ovat hänen tavoitteitaan. Jotta tutkimukseen saadaan todellisia ja rehellisiä vastauksia, ei tutkittavia henkilöitä tule yksilöidä ja heidän nimiään ei saa paljastaa missään vaiheessa työtä. (Ojasalo ym. 2009, 48.)

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli kerätä tämän opinnäytetyön yrityksen perustajalle mahdollisimman luotettavaa tietoa, jota myös muut yritystoimintaa suunnittelevat henkilöt voisivat hyödyntää. Tämän opinnäytetyön mukaan tehtynä liiketoimintasuunnitelman sisältö olisi todennäköisesti saman tyylinen myös tutkimuksen toistettaessa, vaikka ulkonäöllisesti työt voisivatkin poiketa toisistaan.

Tutkimuksessa kiinnitetään huomiota myös tehtävän olennaisiin merkityksiin, relevanttiteen, eli tutkimukseen ei kerätä mitä tahansa tietoa. Mikäli tieto on relevantti se tuottaa lisäarvoa yrityksen liiketoimintasuunnitelmalle. Subjektiiivisena tekijänä on yrityksessä toimiva ihminen, yrittäjä, joka käyttää liiketoimintasuunnitelmaa, miten hän osaa tai haluaa hyödyntää sitä. Tutkimuksen huolellisella dokumentoinnilla varmistetaan tutkimuksen luotettavuutta ja helpotetaan johtopäätösten kirjoittamista. Kaikki työhön käytettävät aineistot valitaan tarkasti eivätkä ne ole tutkijan itsensä keksimiä. Työn keskeiset käsitteet tullaan määrittämään tutkimuksen teoriaosassa.

Työn heikkoutena on kapea-alainen tutkimusmenetelmien käyttö, eikä tuloksia ole välttämättä mahdollisuus yleistää. Jokainen yrittäjä tekee itse oman näköisensä liiketoimintasuunnitelman. Toisen henkilön tekemä liiketoimintasuunnitelma ei välttämättä vastaa ulkonäöllisesti sitä, mitä omalta liiketoimintasuunnitelmalta toivotaan. Yrityksen aloittamisesta löytyvä tieto pysyy samana vuonna tehdyissä tutkimuksissa samanlaisena. Eri vuosina tehdyt tutkimukset voivat siis poiketa toisistaan, eikä aikaisemmin tehtyä tutkimusta voi välttämättä yleistää enää nykyaikaan.

4 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Vuoden 2019 aikana Suomessa perustettiin reilu 38000 uutta yritystä. Heinäkuussa 2020 Suomessa oli yhteensä 616 124 yritystä. (Patentti- ja rekisterihallitus, PRH 2020b.) Yritystoiminnan perustamiseen on saatavilla ohjeita sekä sähköisistä lähteistä, että kirjallisuudesta. Tämän opinäytetyön tarkoitus on selvittää aloittavalla koirauimala yrittäjälle, mitä kaikkea hänen tulee ottaa huomioon ja tehdä ennen yrityksen avaamista asiakkaille. Tässä kappaleessa käydään läpi nimen valintaan vaikuttavia asioita, mitä tulee huomioida nimeä miettiessä ja mitä asioita tulee ottaa huomioon perustamisilmoitusta tehdessä.

Käytännön perustamistoimet sisältävät mm. yritysmuodon ja nimen valinnan sekä perustamisilmoituksen tekemisen. Ennen käytännön perustamistoimia tulee yrittäjäksi aikovalla olla liikeidea, suunnitelma toiminnasta sekä yritysmuodon mukaan myös rahaa pääomaksi. Myös muista mahdollisista lupa-asioista tulee ottaa ajoissa selvää. Papereiden täyttäminen sujuu nykyään sähköisesti. Olennaisia asioita yrityksen perustamisessa ovat toiminnan suunnittelu, kehittäminen ja markkinointi. (Puustinen 2006, 93–94.)

Ennen perustamisilmoitusta tulee yritykselle päättää nimi. Yrityksen nimeä suunniteltaessa, kannattaa yrittäjän tutustua Patentti- ja rekisterihallituksen yrityksen nimipalveluun. Sen avulla pystyy etsimään jo rekisteröityjä yrityksiä, joilla mahdollisesti on jo käytössään yrittäjän itselleen ajattelema nimi. Tämän opinäytetyön osalta Patentti- ja rekisterihallituksen nimipalvelu antoi Katin koirauimala haulle 54 osumaa (kuva 5), joista ei yksikään ollut täsmälleen samanlainen suunnitellun nimen kanssa.

Haettu nimi **Katin koirauimala**. Osumia löytyi yhteensä **54 kpl**, joista hakutuloksessa näytetään **51** lähintä.

+ SUKUNIMET, OSUMIA 6 / 6 KPL

- YRITYKSET, OSUMIA 27 / 28 KPL

i Hakutuloksessa näytetään PRH:n kaupparekisteriin rekisteröidyistä sekä vireillä olevista nimistä. Hakutuloksessa näytetään myös kaupparekisteriin rekisteröidyistä ja vireillä olevista yhdistyksistä eli yhdistyksistä, joilla on Y-tunnus.

Yritykset, Hakutulostaulukko 1/2

Nimi	Y-tunnus	Toiminimen tyyppi
T:mi Koira-Kati	1287951-8	Päätoiminimi
Katis Oy	0410425-3	Päätoiminimi
Katia Oy	1971978-7	Päätoiminimi
Katin koirakoulu	2305393-0	Päätoiminimi
Katilla	2871615-8	Päätoiminimi

Kuva 5. Yrityksen nimipalvelun tuloksia haulle Katin koirauimala. (Patentti- ja rekisterihallitus, PRH2019.)

Koska nimipalvelussa ei ollut ennestään rekisteröitynä Katin koirauimala nimeä, on yrityksellä mahdollisuus saada se omaan käyttöönsä. Nimeä hakiessa kannattaa tämän opinnäytetyön yrittäjän kuitenkin miettiä myös muita nimivaihtoehtoja, sillä joku toinen yritystä perustava saattaa ehtiä rekisteröimään nimen omalle yritykselleen aikaisemmin.

4.1 Liikeidea

Liikeidealla yritys kuvaa ajatusta toiminnastaan, mitä yritys myy, kenelle yritys myy ja miten. Tämän opinnäytetyön osalta liikeidea sai alkunsa ennen opinnäytetyön käynnistämistä. Ajatus perustettavasta yrityksestä syntyi tämän opinnäytetyön yrittäjän omasta tarpeesta toiminnalle ja ajatuksesta, että palvelua voisi tarjota myös yrittäjän oman perheen ulkopuolelle.

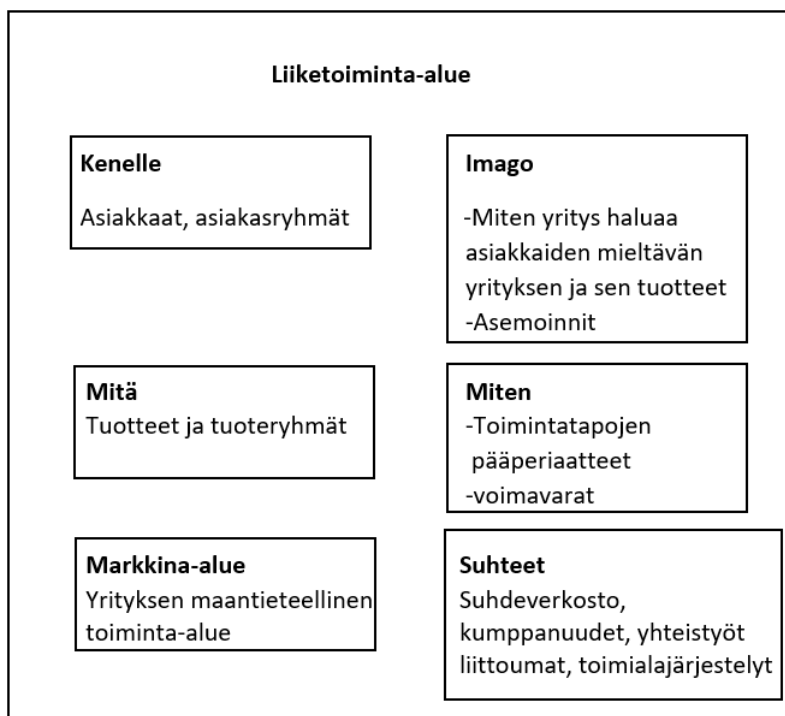
Yrityksen toiminta pohjautuu yritysideallesi, joka kuvaa perustettavan yrityksen olemassaolon syytä ja syntymistä. Yritysideallesi muodostuu liikeidea, joka kuvaa niitä asioita, joiden avulla yritys saa tuloja. Liikeidea kuvaa yrityksen tuottamia tuotteita tai palveluita, asiakkaita, joille niitä tarjotaan sekä tapaa, jolla tuote tai palvelu myydään, tuotetaan tai toimitetaan asiakkaalle. Liikeidea on avain

yrityksen menestymiseen, kuinka yrityksestä saadaan kannattava. Liikeidean tulee olla toimiva, ei ainutlaatuinen. (Meretniemi & Ylönen 2009, 19.)

Yritystoiminnan perustamisen ensimmäinen vaihe on liikeidea. Hyvä liikeidea kannattaa suunnitella kasvavalle toimialalle, tällöin potentiaalisten asiakkaiden määrä kasvaa. Liikeidea kannattaa miettiä kilpailijoiden näkökulmasta, mitkä ovat omia vahvuuksia kilpailijoihin verrattuna. Yrittäjäksi aikovan kannattaa olla myös valmis muutoksiin, hänen tulee olla valmis ottamaan vastaan neuvoja ja ideoita myös ulkopuolelta. Yrittäjän tulisi olla valmis muuttamaan ja kehittämään liikeideaansa. (OnnistuYrittäjänä.fi 2020a.)

Vahvuutena tämän opinnäytetyön liikeideassa on sijainti kilpailijoihin nähden ja kansainvälisen toiminnan kehittäminen. Yritystä ollaan suunnittelemassa lähellä Suomen ja Ruotsin rajaa. Rajan ylittäminen lemmikin kanssa on helppoa, kun lemmikin omistaja huolehtii pakolliset rokotukset ja matotukset lemmikille kuntoon ja ottaa mukaansa tarvittavat rekisteripaperit ja lemmikin passin.

Hyvä liikeidea on näkemysten luomista ja niihin sitoutumista, ajatuksen liikeideasta voi saada tutkimalla toimintaympäristöä, menestymisentekijöitä ja omia mahdollisuuksia. Liiketoiminta-aluetta voi lähteä määrittelemään kuvan 6 mukaan. (Pitkämäki 2001, 87–88.)



Kuva 6. Yrityksen liiketoiminta-alue (Pitkämäki 2001, 88).

Liikeideaa voi testauttaa potentiaalisilla asiakkailta. Vaikka yritysidea voi olla omasta ja kavereiden mielestä hyvä, kannattaa olla kontaktissa potentiaaliin asiakkaisiin ennen perustamismaksuja tai markkinointia. Potentiaalisilta asiakkailta voi kysyä etukäteen esimerkiksi tuotteen/palvelun tarpeellisuudesta, millaista hintaa he olisivat valmiita maksamaan ja vastaako idea ja laatu tuotteessa/palvelussa. Parhaimmillaan yrittäjäksi aikova saa ennakkokyselyn aikana tietoa, miten hän voisi parantaa tuotettaan/palveluaan vielä paremmaksi. (Yrittäjät 2020, 5.)

Liiketoimintaa perustaessa yrittäjällä tulisi olla hallussaan yrityksen erikoistumisalue. Yritysideaa miettiessä voi yrittäjäksi aikova tehdä itselleen taulukon, johon hän kerää niitä asioita, joita juuri tässä yritystoiminnassa tulee hallita. Alla kuvattuna taulukossa 2 yksi mahdollisia kysymyksiä yritysidean selvittämiseen. (Ruuska & Karjalainen & Johnsson 2001, 20–21.)

Millaista tietoa, taitoa ja kokemusta tarvitaan liiketoimintaan?	↔	Mitkä ovat vahvoja puoliasi? Mitkä ovat puutteitasi?
Millaisia henkilökohtaisia ominaisuuksia tarvitset?	↔	Mitkä ovat vahvoja puoliasi? Mitkä ovat puutteitasi?
Mitä tarvitset menestyäksesi alalla?	↔	Mitä menestymiseen tarvittavien tekijöiden saavuttaminen edellyttää?
Millaisia vaikeuksia uskot tulevan vastaan?	↔	Kuinka vaikeudet voisi välttää?
Mitkä ovat henkilökohtaiset tavoitteet yrityksellesi?	↔	Paljonko tarvitset pääomaa yrityksen aloittamiseen?

Taulukko 2. Yritysidean selvittäminen, odotuksia yrittämisestä. (Ruuska ym. 2001, 21.)

Liikeideana tässä opinnäytetyössä on koirauimala ja sen viereen myöhemmin perustettava harjoitushalli. Tiloja vuokrattaisiin niin yksityishenkilöille, kuin alueella toimiville koira-alan yrittäjille. Jotta liikeidea ei jää liian suppeaksi, huomioidaan siinä myös mahdollisesti tulevaisuudessa aloitettavat yrittäjän pitämät koulutuspalvelut. Yrittäjältä tarvitaan tietämystä koirien turvallisesta uittamisesta, oikeasta uima-asennosta, kokemusta erilaisten koirien käsittelystä, hyviä sosiaalisia taitoja, asiakaspalvelutaitoa sekä luottamusta ja rohkeutta ottaa vastaan myös haastavia asiakkaita. Alalla menestymiseen tarvitaan rohkeutta uuden toiminnan käynnistämiseen alueella, ennakkoluulotonta ja luottavaista asennetta sekä riskinottoa.

4.2 Yhteistyökumppanit ja sidosryhmät

Yhteistyökumppanit ovat yrittäjän apuna helpottamassa niitä toimintoja, jotka eivät kuulu yrittäjän omiin vahvuuksiin. Tämän opinnäytetyön osalta yrityksen yhteistyökumppaneita ovat alueella jo toimivat koira-alan yrittäjät, joiden avulla yritys voi tehdä toimintaansa tunnetuksi sekä tehdä yhteistyötä. Pienellä paikkakunnalla hyvä mainonta on toisen antama suositus palvelulle tai tuotteelle. Yrityksen sidosryhmiä ovat asiakkaiden lisäksi mm. rahoittajat sekä tavaran toimittajat.

Jotta yritys voi keskittyä omalle erikoistumisalueelleen, tarvitsee se ympärilleen yhteistyökumppaneita. Yritykset voivat hankkia yhteistyökumppaneiden kautta apua esimerkiksi markkinointiin ja mainontaan tai tuotekehitykseen. Yrittäjän olisi hyvä miettiä jo suunnitteluvaiheessa mahdollista yhteistyöverkostoa yritykselleen. Yhteistyökumppaneita voi jakaa ryhmittäin, tehdä kaavion tai tau-lukon. (Ruuska ym. 2001, 44.)

Yrityksen tulisi ajatella myös toimittajat yhteistyökumppaneina ja yhteistyökumppanuus toimintana, joka hyödyttää kumpaakin osapuolta. Yritys voi vahvistaa suhdeverkostoaan tiiviiksi ja kasvattaa toimintakykyään kehittämällä henkilökohtaista suhdetta tavarantoimittajiin. Hyvän suhteen avulla toimittajat voivat jakaa omaa erityisosaamistaan kumppaneille. Tapaamalla toimittajat, yritys voi saada itselleen tietoa, jota pystyy hyödyntämään omaan yritystoimintaansa. (Pitkämäki 2001, 61.)

Yrityksen sidosryhmä koostuu muista toimijoista, joita yritys tarvitsee toimiakseen. Sidosryhmien toiminnassa yrityksen tulee ottaa huomioon myös lait, jotka rajoittavat toimintaa. Sidosryhmät tuovat yritystoimintaan oman panoksensa esimerkiksi rahoituksen muodossa. Kuvassa 7 on esitetty yrityksen sidosryhmiä. (Alikoski & Hakonen & Viitasalo 2016, 38–39.)



Kuva 7. Yritystoiminnan sidosryhmät. (Alikoski ym. 2016, 39.)

Sidosryhmistä omistajilla on yrityksen perustamisvaiheessa tärkeä rooli tuoda yritykseen pääomaa, liikeidea ja oma osaaminen. Asiakkaat ovat tärkein sidosryhmä, ilman asiakkaita ei ole yritystoimintaa. Rahoittajilta yritys saa vieraan pääoman ja kasvaessaan yrityksellä tulee olla johto hoitamassa yritystoimintaa. Työntekijät tuovat yritykseen oman työpanoksensa, tiedon, taidon ja kokemuksen. Tavarantoimittajilta yritys saa koneet, laitteet ja raaka-aineet tai tarvitsemansa palvelut. Julkinen valta kattaa sidosryhmässä lainsäädännön, tieliikenteen, kunnallistekniikan ja koulutuksen. Kilpailijoilta yritys saa haasteita, joiden avulla toimintaa kehitetään ja uudistetaan. (Alikoski ym. 2016, 39–40.)

4.3 Yhtiömuodon valinta

Jokaisen yritystoimintaa aloittavan tulee valita yritykselleen yhtiömuoto. Yksin yritystoimintaa aloittaessa valta ja vastuu päätöksistä ovat yrittäjällä itsellään. Yritystoiminnan perustamista suunniteltaessa on yrittäjän hyvä perehtyä eri yritysmuotoihin, jotta pystyy valitsemaan omaan yritystoimintaan parhaiten soveltuvan yritysmuodon. Kuvassa 8 on esitetty eri yritysmuotojen aloituskustannuksia. Tämän opinnäytetyön yritysmuoto voisi olla toiminimi tai osakeyhtiö. Toiminimi olisi selkeä valinta, mikäli yritys sisältää vain koulutuspalveluita tai pienimuotoista tuotteiden valmistusta ja myyntiä. Yrityksen tavoitteena on uimalan ja harrastushallin perustaminen, joten osakeyhtiö on toinen vaihtoehto yritysmuodoksi. Osakeyhtiössä yrittäjä ei vastaa omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan, mikäli yritys ei menesty vaan ajautuu konkurssiin. Jotta valinta tulee tehtyä yrittäjän kannalta oikein, perehdytään näiden lisäksi myös muihin vaihtoehtoihin.

Toiminimi on yritysmuodoista helpoin, halvin ja suosituin. Toiminimen voi perustaa ainoastaan luonnollinen henkilö, eikä sen perustaminen vaadi ilmoitusta kaupparekisteriin. Toiminimellä yrityksen aloittaminen ei vaadi pääomaa, mutta yrittäjä vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen vastuista. Toiminimi ei kuitenkaan sovi henkilöille, joiden liiketoiminta sisältää riskejä tai korkeita pääomavaatimuksia. (Puustinen 2006, 97–98.)

Palvelu	Sähköinen ilmoitus (€, sis. ALV 0 %), maksu sähköisessä palvelussa	Paperi-ilmoitus (€, sis. ALV 0 %), maksetaan etukäteen
Osakeyhtiö	275,00	380,00
Asunto-osakeyhtiö, keskinäinen kiinteistöosakeyhtiö	275,00	Ei mahdollinen
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	60,00	115,00
Yksityinen elinkeinonharjoittaja, jolla on jo Y-tunnus, mutta joka ei ole kaupparekisterissä, ilmoittaa tietonsa kaupparekisteriin	60,00	115,00
Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö	Ei mahdollinen	240,00
Muu yritysmuoto (esim. osuuskunta, yhdistys)	Ei mahdollinen	380,00
Aputoiminimen ilmoittaminen	60,00 / nimi	115,00 / nimi

Kuva 8. Perustamisilmoitusten hinnat 2020. (Patentti- ja rekisterihallitus, PRH 2020a)

Toiminimi sopii pienimuotoiseen yritystoimintaan, jossa ei ole tarvetta lainoille, suurille varastoinneille tai investoinneille. Toiminimen perustamisilmoitus maksaa sähköisenä 60 € ja paperilomakkeella 115 €. (Yrittäjät 2020, 10–12.) Yhdellä perustamisilmoituksella yksityinen elinkeinonharjoittaja voi ilmoittautua ennakkoperintärekisteriin, arvonlisäverovelvolliseksi ja antaa tiedot ennakkoveroa varten (Holopainen 2019, 188).

Kommandiittiyhtiö on vaihtoehto yritystoiminnalle, jos toiminta on yrittäjän työpanoksen varassa, mutta siihen halutaan mukaan sijoittaja. Kommandiittiyhtiössä tulee olla vähintään kaksi yhtiömiestä, joista toinen on vastuunalainen. Vastuunalainen yhtiömies sijoittaa yhtiöön työpanoksensa, äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahallinen osuus. Ääneton yhtiömies voi olla esimerkiksi perheenjäsen. Kommandiittiyhtiön perustamisilmoitus maksaa 240 € ja on mahdollista tällä hetkellä vain paperilomakkeella. (Yrittäjät 2020, 10–12.)

Osakeyhtiö tekee selvän eron yrityksen varojen ja velkojen sekä yrittäjän varojen ja vastuiden kanssa. Konkurssitilanteissa yrittäjä menettää ainoastaan yhtiöön sijoittamansa tai takaamansa pääoman. Osakeyhtiö soveltuu niin yksinyrittäjälle kuin tiimillekin. (Puustinen 2006, 100–101.) Osakeyhtiön sähköinen perustamisilmoitus maksaa 275 € ja paperilomakkeella tehtynä 380 €. Vuoden 2019 heinäkuun alusta lähtien ei osakeyhtiön perustamiseen ole vaadittu alkupääomaa. (Suomen Yrittäjät 2020b, 12).

Osuuskunnan perustaminen onnistuu luonnollisilta henkilöiltä, yhtiöltä tai säätiöltä. Perustaessa osuuskunnan, liittyvät perustajat samalla sen jäseniksi. Osuuskunnan perustamisilmoitus maksaa 380 € ja onnistuu tällä hetkellä vain paperilomakkeella. (Yrittäjät 2020, 12.)

Yritys- ja yhdistystietojärjestelmän ja koirasuomi.fi sivujen tietojen mukaan on Suomessa tällä hetkellä 11 koirauimalaa, joista viisi on osakeyhtiötä, viisi toiminimeä ja yksi aatteellinen yhdistys. Osa toiminimen alle perustetuista koirauimaloista toimi aputoiminimellä. (Yritys- ja yhdistystieto järjestelmä, YTJ 2020a; Koirasuomi.fi 2020.)

Tässä opinnäytetyössä toiminta aloitetaan toiminimellä. Toiminimen perustaminen on aloituskustannuksiltaan edullisin, mutta sen lisäksi myös toiminnan pitäminen aluksi pienenä vaikutti valintaan. Tämän opinnäytetyön yritys tullaan aloittamaan sivutoimisena työnä päätyön ohella.

Perustamisilmoitus tämän opinnäytetyön yritykselle tehdään sähköisesti. Sähköiseen ilmoittautumiseen pääsee yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (Yritys- ja yhdistystieto järjestelmä, YTJ 2020b) sivuilla olevasta linkistä. Sähköistä perustamisilmoitusta ei pääse katsomaan ilman kirjautumista palveluun. Sähköisen ilmoituksen tekeminen vaatii tunnistautumisen suomi.fi-palvelussa. Yritys- ja yhdistystieto järjestelmä on tehnyt selkeän ohjeen toiminimen perustamisilmoituksen tekemisestä, ohje löytyy linkistä: [Perustamisilmoituksen tekeminen](#). Perustamisilmoituksen voi tehdä myös liitteen 2 paperisella lomakkeella.

4.4 Sivutoiminen yrittäjyys

Suunnitellessaan yritystoimintaa esimerkiksi oman vakituisen työn ohella tehtäväksi, kannattaa tutustua sivutoimiseen yrittäjyyteen. Sivutoiminen yrittäjä voi saada palkkaa työnantajaltaan ja tehdä vapaa-ajallaan oman yrityksen töitä. Esimerkiksi vuorotöissä toimiva myyjä voi perustaa oman yrityksen, jossa hän toimii sivutoimisesti vapaa-ajallaan.

Tämän opinnäytetyön osalta koirauimalan yrittäjä pitää hyvänä vaihtoehtona aloittaa yritystoiminta sivutoimisena yrittäjänä oman työn ohella. Näin säännöllinen kuukausipalkka tulisi työnantajalta ja omasta yrityksestä tulevat tulot eivät olisi ainoa tulonlähde. Sivutoimisena yrittäjänä aloittaessa, voi aluksi seurata toiminnan kannattavuutta ja siirtyä myöhemmin kokoaikaiseksi yrittäjäksi.

Sivutoimisessa yrittäjyydessä yrittäjä voi olla palkansaaja, eläkeläinen tai opiskelija. Sivutoimisen yrittäjyyden avulla on mahdollista testata liikeidean sopivuutta tai se voi olla lisätulona. Mikäli sivutoiminen yrittäjä toimii virassa ja hänen tulee käyttää työaika sivutoimeen, tulee hänen hakea sivutoimilupa. Mikäli sivutoimeen ei tarvitse käyttää työaika, on sivutoiminen yrittäjä velvollinen tekemään työnantajalle sivutoimi-ilmoituksen. Työntekijällä on velvollisuus ilmoittaa sivutoimistaan, mikäli hän on asiasta sopinut työnantajan kanssa. (Holopainen 2019, 187.)

Yrittäjä ei saa harjoittaa sivutoimena toimintaa, jolla hän toimii työnantajan kilpailijana. Mikäli sivutoimisen työn luonne ja työntekijän asema vahingoittavat työnantajaa, kieltää työsuhtesopimuslain mukainen harjoittamisen. Mikäli työnantaja ja työntekijä eivät ole keskenään sopineet kilpailukieltosopimusta, on työntekijällä mahdollisuus aloittaa kilpaileva toiminta työsuhteen päättymisen jälkeen. Sopimus kilpailukiellosta voidaan tehdä painavasta syystä, kilpailun rajoittaminen ei ole hyväksyttävä syy. Työsuhteen päättymisen jälkeen kilpailukieltosopimus on voimassa enintään kuuden kuukauden ajan. (Holopainen 2019, 187–188.)

Sivutoimisessa yrittäjyydessä yrittäjä toimii useimmiten yksin, jolloin yritysmuotona voi olla toiminimi, osakeyhtiö tai osuuskunta. Yleisin sivutoimisen yrittäjän yritysmuoto on toiminimi, perustamismuodollisuuksien suhteen ei ole väliä aloittaako yrittäjä sivu- vai päätoimisena yritystoiminnan. Kaupparekisteriin tehtävän perustamisilmoituksen tekevät pääsääntöisesti kaikki yritystoiminnan aloittavat yritysmuodosta riippumatta ja ilmoituksen voi tehdä, vaikka ei olisi siihen velvollinen. (Holopainen 2019, 188.)

Mikäli yrityksen liikevaihto on enintään 10 000 euroa tilikaudessa, ei yritys ole arvonlisäverovelvollinen. Muussa tapauksessa myös sivutoimisen yrittäjän on tehtävä ilmoitus Verohallinnon arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Kaupparekisteriin tehtävällä perustamisilmoituksella tehdään myös arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen. (Holopainen 2019, 188.)

5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on aloittavan yrityksen runko, kirjallinen esitys yrityksestä ja sen toiminnasta. Kirjoitettu liikeidea syvenee ja laajenee yrityksen visioksi ja strategiaksi. Liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään voimavarat sekä tavoitteet ja keinot. Liiketoimintasuunnitelmassa on huomioitu yrityksen kilpailutilanne, rahoitus ja uhka. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma auttaa täsmentämään ajatuksia yritystoiminnasta ja tuo esille heikkouksia sekä mahdollisuuksia, jotka olisivat muuten saattaneet jäädä huomaamatta. Liiketoimintasuunnitelma on yksi yrittäjän työkalu ja sitä tulisi päivittää säännöllisesti. Hyvä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään tiivistelmän yrityksen toiminnasta, analyysin markkinoista, kuvauksen yrityksestä ja sen toiminnasta, rahoitussuunnitelman ja analyysin riskeistä. (Puustinen 2006, 59–61.)

Tämän opinnäytetyön osalta liiketoimintasuunnitelma on koottu mahdollisimman kattavasti tarvittavista osista, jotta yrittäjällä on mahdollisuus käynnistää yritystoiminta sekä kehittää toimintaa jatkossa. Aikaisemmista tutkimuksista on selvitetty liiketoimintasuunnitelman keskeisiä sisältöjä ja verrattu niitä valmiisiin tarjolla oleviin mallipohjiin. Tässä opinnäytetyössä on keskitytty yrittäjän kannalta oleelliseen sisältöön. Kuvassa 9 on esitetty tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman sisällysluettelo. Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelma on esitetty lähes kokonaan liitteessä 1. Liiketoimintasuunnitelman rahoitusta ja pääomaa koskevat tiedot on tässä opinnäytetyössä haluttu salata.

Sisällysluettelo

I.	Tiivistelmä	2
	Tavoitteet	
	Yrityksen tarkoitus	
	Menestyksen avaimet	
II.	Yrityksen kuvaus	3
	Yrityksen omistajuus / Oikeussubjekti	
	Sijainti	
	Sisustus	
	Toiminta-ajat	
	Tuotteet ja palvelut	
	Henkilöstö	
	Taloushallinto	
	Aloituksen tai hankinnan yhteenvedo	
III.	Markkinointi	5
	Markkina-analyysi	
	Kilpailu ja kilpailija-analyysi	
	Asiakkaat	
	Hinnat	
IV.	Strategia, Missio, Visio ja Arvot	7
	Strategia	
	Missio	
	Visio	
	Arvot	
V.	Liite	8
	Aloituskustannukset	
	Aloituspääoman määrittäminen	
	Kassavirta	

Kuva 9. Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman sisällysluettelo.

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen dokumentti suunniteltavasta yritystoiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma sisältää tiivistä esitettyä yrityksen liiketoiminta-ajatuksen, menestystekijät, tulonlähteet, strategian ja yrittäjän näkemyksen. Liiketoimintasuunnitelmalla ei ole määräpituutta, pääasia on, että se sisältää kaiken olennaisen. Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen työväline, jota rakennetaan koko yrityksen elinkaaren ajan. Kirjallinen liiketoimintasuunnitelma antaa sidosryhmille mm. rahoittajille, kuvan luotettavan kuvan toiminnasta. (Pitkämäki 2001, 9, 13.)

Liiketoimintasuunnitelmaa yritys tarvitsee kokonaisuuden hallintaan. Liiketoimintasuunnitelma toimii ratkaisuiden ja valintojen pohjana. Liiketoimintasuunnitelmassa pohjana on yrityksen tehtävä, syy toiminnan käynnistämiseksi. Yrityksen tehtävän perusteella muodostuu liiketoiminta-alue. Toi-

minta muodostuu viidestä osasta, markkinoinnista, kehittämisestä, tuottamisesta, tekijöistä ja taloudesta. Nämä kokonaisuudet muodostavat pohjan päivittäiselle toiminnalle. (Pitkämäki 2001, 10-11.)

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen aloitetaan tietojen keräämisellä. Tietojen keräämiseen voi käyttää niin internetistä löytyvää tietoa kuin lehtileikkeiden keräämistä. Kerätyistä aineistoista voi tehdä luonnoksen esimerkiksi ranskalaisin viivoin ennen aineiston puhtaaksi kirjoittamista. Liiketoimintasuunnitelman alkuun, kannen ja sisällysluettelon jälkeen kirjoitetaan tiivistelmä. (Puustinen 2006, 61.)

5.1 Tiivistelmä

Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmän tulisi herättää lukijan uteliaisuus ja antaa hyvä ensivaikutelma. Tiivistelmän kirjoittaminen kannatta tehdä viimeisenä. Mikäli kyseessä on aloittava yritys, eikä sillä ole vielä historiaa, voi tiivistelmässä keskittyä tulevaisuuteen. Tiivistelmästä tulisi käydä ilmi yrityksen tavoite ja yrittäjän kunnianhimo. Tiivistelmä voi sisältää muutamalla lauseella yrittäjän kokemuksen ja osaamisen. (Puustinen 2006, 61–62.)

Tässä opinnäytetyössä yrityksen perustiedot eli nimi ja yhteystiedot ovat kansilehdessä ja tiivistelmässä kerrotaan ensin yleisiä tietoja yrityksen perustamisen syistä ja niiden jälkeen yrityksen tavoitteet, tarkoitus ja menestyksen avaimet, eli ne asiat, joilla yrittäjä uskoo yrityksensä menestyvän. Tavoitteisiin tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmassa on kirjoitettu alustava aikataulu, jonka mukaan yritystoiminnan käynnistäminen on suunnitelmassa.

Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman tiivistelmästä osa on esitetty kuvassa 10. Koko tiivistelmä on liitteessä 1.

Tavoitteet

Koirauimalan perustusten aloitus, syksy/talvi 2021

- Tilojen muokkaus uima-altaalle soveltuvaksi
- parkkipaikan rakentaminen

Koirauimalan toiminnan aloitus, kevät 2022

- uimalan avaaminen

Harjoitushallin rakentaminen, kevät/kesä 2022

Koirauimala ja harjoitusilat käytössä, syksy 2022

Koulutuspalvelua myynnissä, syksy 2022

Yrityksen tarkoitus

Yrityksen tarkoituksena on tarjota kaikille koiraharrastajille paikka, jossa he voivat kasvattaa koiransa lihaskuntoa sekä kuntouttaa koiriaan. Tiloissa tulee olemaan myös treenihalli, jossa on mahdollista harrastaa niin agilityä, tokoa, rally-tokoa sekä perus tottelevaisuutta ja tapakasvatusta.

Menestyksen avaimet

Lempeällä ja määrätietoisella koulutuksella eteenpäin.

Positiiviseen, operanttiin koulutukseen suuntautuminen.

Alueen ainoa koirauimala.

Kuva 10. Osa tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman tiivistelmästä.

5.2 Yrityksen kuvaus

Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmassa yrityksen kuvaus kappaleessa käsiteltiin yrityksen omistajuus sijainti, sisustus, toiminta-ajat, tuotteet ja palvelut, henkilöstö, taloushallinto sekä aloituksen tai hankinnan yhteenveto, joka sisältää kuvauksen tehtävistä investoinneista. Alla olevassa kuvassa 11 on esitetty tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmasta sijainti ja sisustus kappaleet.

Sijainti

Koirauimala sijaitsee noin 10 km päässä keskustasta. Koirilla on tilaa ulkoilla uimalan/hallin tontilla, jossa myös aidatulla alueella on mahdollisuus ulkoiluttaa koiria vapaana. Jotta jokaisella käyttäjällä on mukava tulla alueelle, tulee koirien jätökset kerätä alueella sijaitsevaan roska-astiaan. Lähimpään naapuriin on matkaa, mutta muut alueella liikkujat tulee ottaa huomioon.

Sisustus

Uimalassa altaan koko on 4x10m ja omistaja/uittaja pystyy kiertämään allasta ympäri. Altaaseen vievä ramppi on päällystetty liukuesteellä, jotta koirat voivat kulkea altaaseen ja pois liukastumatta. Yhtä aikaa altaassa voi olla yksi iso tai kaksi pientä/keskikokoista koiraa.

Hallitila tullaan jakamaan kahteen kenttään 10x20m, toisella kentällä tulee sijaitsemaan agility esteet. Matto on kumirouhepintainen.

Vahingon sattuessa tulee siitä ilmoittaa viipymättä, hallin puolella sotkusakko on 10€, altaalla 250€ (veden puhdistus ja korvaus seuraavien aikojen perumisesta).

Kuva 11. Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman Yrityksen kuvaus kappaleesta osat sijainti ja sisustus.

5.3 Palvelut ja tuotteet

Aloittavan yrityksen tulee tiedostaa myykö se palvelua vai tuotetta. On myös mahdollista, että yritys myy molempia tai ajan myötä palvelu voi muuttua tuotteeksi. Tuotteen myynnissä tuotteelle pyritään saamaan lisäarvoa, palvelun myynnissä edellytetään aktiivista lisäarvon tuottamista myyntitilanteessa. Palvelun myynnin lisäarvo rakentuu pitämällä huoli sovittujen asioiden toteutumisesta ja palvelun vastaamisesta asiakkaan tarpeisiin. Yrittäjän tehtävänä on valvoa, että asiakas saa sitä, mitä on tullut hakemaan. (Pyykkö 2011, 293–294.)

Tämän opinnäytetyön yritys myy palvelua. Koirauimalassa palvelu on uintiaika ja tarvittaessa uittaja, joka tulee altaaseen koiran kanssa. Yrittäjän tehtävä on pitää uimala, niin allas kuin pesutilat, sellaisessa kunnossa, että jokaisella asiakkaalla on mielekästä saapua tiloihin oman koiransa kanssa. Myöhemmin yrityksen tarkoituksena on myös vuokrata halliaikaa, jolloin alueen yksityiset kouluttajat ja harrastajat voivat ostaa tiloista aikaa omiin treeneihinsä, myös tässä tapauksessa myydään palvelua. Yrityksellä ei ole tarkoitus ottaa myyntiin tuotteita.

5.4 Markkinointi

Tämän opinnäytetyön yritys kohdistaa aluksi markkinointia koiraharrastajille. Tämän opinnäytetyön yrittäjän ollessa itse koiraharrastaja, on lähialueen koiraharrastusseuroissa jo valmiiksi tuttuja henkilöitä, joiden uskotaan olevan hyvä kohderyhmä alkumarkkinointiin. Opinnäytetyön yrityksen yrittäjä tietää harrastuskavereidensa pitävän huolta koiristaan ja osan jopa toivoneen koirauimalaa perustettavan kotipaikkansa lähelle.

Markkinointi on yrityksen tapa toimia ja ajatella. Markkinointi on joukko päätöksentekoa vaativia toimenpiteitä. Menestyäkseen on osattava markkinoida ja toimia oikein. Markkinoinnin tulee vastata todellista toimintaa ja palvelua. Markkinoinnin avulla luotava mielikuva yrityksestä on tärkeä kilpailutekijä. (Bergström & Leppänen 2018, 18–19.)

Lähtökohtana markkinoinnissa ovat asiakkaat. Ostohalun yksilössä aiheuttaa tarve, jota ohjaa motiivi. Yrityksen tulisi siis vastata markkinoilla oleviin tarpeisiin. Motiivit ovat syitä, jotka saavat asiakkaan liikkeelle. Asiakkaan ostomotiiviin vaikuttaa tarpeen lisäksi persoonallisuus, varallisuus sekä markkinointi. (Bergström & Leppänen 2018, 92–93, 99–100.)

Koirauimalatoiminnan alkuvaiheessa yritystoiminnan ollessa sivutoimista, on tärkeää asiakkaita, joiden kanssa toimintaan saadaan pitkäkestoinen asiakassuhde. Huoltamalla koiran kuntoa säännöllisesti uimalassa ja tuntiessaan, että asiakas saa hyvää, osaavaa palvelua, voi yritys hyötyä asiakkaasta myös uusilla asiakkailla.

Ostopäätösprosessissa asiakkaalle ilmaantuu tarve palvelun tai tuotteen hankinnasta. Tarpeen ilmaannuttua asiakas tiedustelee, selvittää vaihtoehtoja ja seuraa markkinointia, tarkentaa tarvetta ja tiedustelee asiasta. Päätöksen tehtyään ja tuotteen tai palvelun oston jälkeen asiakas vielä tarkastelee tekemäänsä valintaa, onko hän tyytyväinen tuotteeseen tai palveluun vai ei. (Pitkämäki 2001, 57.)

5.4.1 Markkina-analyysi

Markkina-analyysilla yrittäjä selvittää tuotteen tai palvelun kysynnän ja tarjonnan määrän. Markkina-analyysi antaa yrittäjälle kokonaiskuvan lisäksi suunnitelman. Markkina-analyysi esittelee ennusteet alan tulevaisuudesta, kertoo asiakasryhmät ja heidän tarpeensa, kilpailijat ja heidän asemansa markkinoilla. Lopuksi markkina-analyysiin voi vielä kirjoittaa perustelut siitä, miksi markkinoilla on tilaa myös uudelle perustettavalle yritykselle. (Puustinen 2006, 62–64.)

Tämän opinnäytetyön osalta kilpailijoita ja mahdollisia asiakasryhmiä lähdettiin kartoittamaan internetistä löytyvän tiedon avulla sekä osallistumalla omissa harrastustoiminnoissa käytäviin keskusteluihin. Jo saman seuran jäsenissä on henkilöitä, jotka harmittelivat lähimmän koirauimalan sijaintia.

Markkina-analyysista saatava kokonaiskuva sekä suunnitelma on isompi kokonaisuus, josta on hyvä edetä liiketoimintasuunnitelmassa eteenpäin. Toimialaa nimetessä, tulisi kuvata yrityksen koko, rakenne, kannattavuus ja kasvu. Ennusteissa tulisi esitellä molemmat ääripäät, ei vain positiivista näkymää. (Puustinen 2006, 63.)

Asiakkaat tulisi markkina-analyysissa jakaa ryhmiin, sekä nimetä tärkeimmät asiakkaat, joihin yritys keskittyy. Kilpailijoiden osalta esille tulisi ottaa strategia, tuotteet ja kannattavuus. Yrittäjän tulisi selvittää kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet. Oman yrityksen vaikutus ympäristöön tulisi myös ottaa huomioon markkina-analyysissä, sekä mahdolliset esteet yritystoiminnalle. Markkina-analyysi voi olla laaja, mutta sen tekeminen voi olla etenkin alussa raskasta. Mikäli markkina-analyysissä haluaa päästä helpommalla, tulee siinä esitellä vähintään toimiala, asiakkaat ja kilpailijat. (Puustinen 2006, 63–64.)

Tämän opinnäytetyön asiakasryhmiä ovat kaikki koirien omistajat, heidät voidaan ryhmitellä esimerkiksi harrastuskoirien omistajiin ja kotikoirien omistajiin. Lähialueella on vain kaksi kilpailijaa talviaikana, koirauimala Dogstop Oulussa sekä Luleåssa toimiva koirauimala. Kesäisin koiria voi uittaa myös luonnonvesissä. Oulussa oleva koirauimala on toiminut vuodesta 2012 asti ja sitä myötä vakiinnuttanut asemaansa markkinoilla. Meri-Lapin alueella on useampi koiraurheiluseura sekä monta pienempää toimijaa, joiden asiakkaat kulkevat tällä hetkellä uimalassa yli 100 km päässä. Meri-Lapin aluetta pohjoisempaa tulevilla koiran omistajilla on sitäkin pidempi matka koirauimalaan.

5.4.2 Kilpailija-analyysi

Kilpailija-analyysin avulla yritys tutustuu kilpailijoihin ja tuotteisiin tai palveluihin, joita he tarjoavat. Kilpailija-analyysissa yritys voi tutkia omaa toimintatapaa, markkinaosuutta, markkinointia, hinnoittelua ja kilpailukeinoja suhteessa kilpailijoihin. Kilpailija-analyysissa tulisi selvittää alan kilpailutilanne, kilpailijat ja niiden sijainti, kilpailevien yritysten tuotteet, palvelut, vahvuudet ja heikkoudet, markkinointikeinot sekä erottuminen alan muista toimijoista. (Meretniemi & Ylönen 2009, 31.)

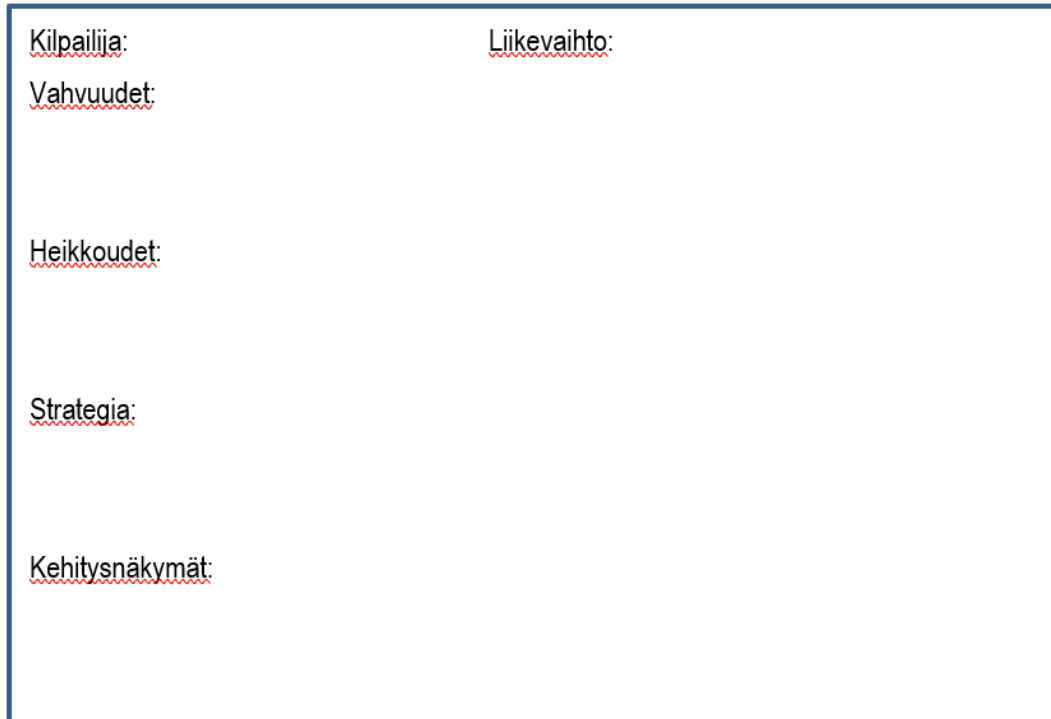
Kilpailutilanteen arvioinnilla yritys selvittää omaa asemaansa markkinoilla sekä menestymisen edellytyksiä. Kilpailun ulottuvuudet voidaan jakaa absoluuttiseen ja suhteelliseen kilpailuun. Suuruutta korostava absoluuttinen kilpailu on tyypillistä johtavaa asemaa tavoitteleville tai suurille yrityksille. Suhteellinen kilpailu vertaa yritystä toimialan muihin yrityksiin, kilpailu syntyy yrityksen vahvuuksista. (Pitkämäki 2001, 39.)

Samalla toimialalla toimivat yritykset kilpailevat samoista asiakkaista ja suhteista sidosryhmiin. Kilpailutilanteen arvioinnilla yritys selvittää menestymisen edellytyksiä. Kilpailija-arvioinnilla yritys oppii menestyvistä yrityksistä ja tunnistaa menestymisen edellytyksiä. Vaikka yritys arvioi toimialan yrityksiä, ei resursseja kannata tuhata kilpailuun vaan yrityksen tulee keskittyä asiakkaisiin, sidosryhmiin, liiketoiminnan kehittämiseen ja verkostoitumiseen. Näin yritys saa asiakkaille myönteisen kuvan yrityksen tuotteista ja palveluista. (Pitkämäki 2001, 40–42.)

Kilpailutilanteen arviointiin saa hyvän vertailupohjan toimialan johtavista yrityksistä. Jotta vertailu onnistuu ja siitä on hyötyä, on vertailun kohteena olevan yrityksen oltava todellinen kilpailija. Selvittämällä samalla toimialalla toimivien yritysten menestyksen syyt ja soveltamalla niitä omaan yritykseensä sekä kehittämällä niitä, löydetään tekijät, joilla yritystä voidaan rakentaa kilpailukykyseksi. (Pitkämäki 2001, 42.)

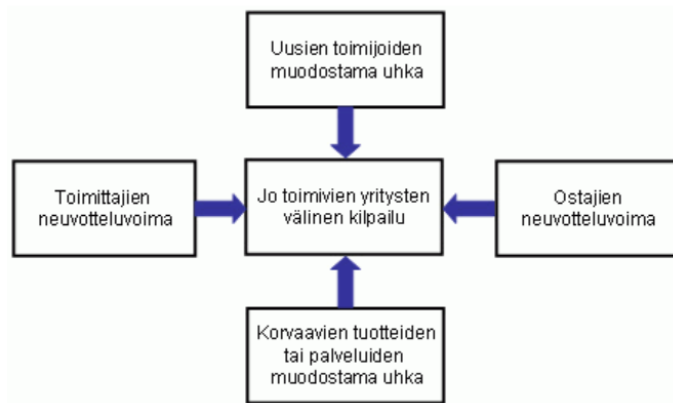
Samalla toimialalla toimivat yritykset eivät ole vain kilpailijoita. Yritykset ovat yhteistyökumppaneita, joita tulee arvostaa. Kehityksen eteenpäin vieminen edellyttää alalla olevien yritysten toimimista. Yritykset voivat toimia toisilleen esimerkkeinä vieden koko toimialaa eteenpäin. Toisen yrityksen asemaa parantamalla yrittäjä voi tietoisesti vahvistaa myös oman yrityksensä asemaa. (Pitkämäki 2001, 43.)

Kilpailijoita-analysoidessaan yritys voi tehdä itselleen koosteen avainkilpailijoista kuvan 12 mukaisesti. Jokaisesta kilpailijasta tehdään oma koosteensa. Avainkilpailijoiksi yrityksen tulee miettiä yrityksiä, jotka markkinoivat toimintaansa samoille asiakasryhmille. (Ruuska ym. 2001, 68.)



Kuva 12. Avainkilpailijat. (Ruuska ym. 2001, 68.)

Porterin viiden kilpailuvoiman malli (kuva 13) on analyysityökalu, joka keskittyy toimialan viiteen vaikuttavaan kilpailuvoimaan. Malli sopii kaikkien toimialojen yrityksille. Tarkastelussa olevat kilpailuvoimat uhka, joka syntyy uusista kilpailijoista, mahdollisten asiakkaiden neuvotteluvoima, uhka, joka syntyy korvaavista tuotteista tai palveluista, toimittajien neuvotteluvoima sekä kilpailu eri yritysten välillä. (Strategy Train, 2009.)



Kuva 13. Porterin viiden kilpailuvoiman malli. (Strategy Train, 2009.)

Koska koirauimala alana on suhteellisen pieni, voi alueelle tuleva toinen toimija olla uhkana koirauimalalle. Koira-ala on harrastuksena kuitenkin suhteellisen laaja, joten vuokrattavien treenitilojen toivotaan tuovan uusia mahdollisuuksia yrityksen laajenemiseen. Uimalan ollessa ainoa toimija alueella on myyjällä neuvotteluvoima, eikä näin ollen yritysten välistä kilpailua ole alueella. Kesällä uimalan voi korvata uittamalla koira luonnon vesissä, mutta talvella ei vastaavaa palvelua ole saatavilla. Tämän opinnäytetyön osalta lähimmästä kilpailijasta tehtiin kuvan 9 mukainen kilpailija-analyysi opinnäytetyön yrittäjän käyttöön.

5.4.3 Asiakkaat

Asiakkaat ovat henkilöitä, joille yritys tarjoaa tuotteitaan ja palveluitaan. Heiltä yrittäjä saa tuloja toimintaansa. Tämän opinnäytetyön palvelun kohdistuessa koiriin, eivät he kuitenkaan ole yrityksen asiakkaita vaan käyttäjiä. Tässä opinnäytetyössä yrityksen asiakkaita ovat koirien omistajat. Tämän opinnäytetyön osalta yrityksen tulee siis perehtyä sekä asiakkaiden käyttäytymiseen, että palvelun käyttäjiin.

Yrityksen tulisi löytää itselleen oikeat asiakkaat ja voittaa heidät puolelleen. Asiakasajattelussa yrityksen tulee ottaa huomioon potentiaalisten asiakkaiden resurssit. Yrittäjän tulisi saada potentiaalisen asiakkaan huomio ja liittää siihen merkitys, ennen kuin asiakas unohtaa yrityksen tarjoamat palvelut. (Pyykkö 2011, 185–188.) Koirauimalatoiminnassa yritys voi löytää potentiaalisia asiakkaita lähialueen koiraurheiluseuroista sekä alan muiden toimijoiden kautta esimerkiksi paikallisen eläintarvikeliikkeen avulla.

Asiakaskartoitusta tehdessään yrittäjän tulee selvittää tärkeimmät asiakkaat ja asiakasryhmät, min-kälaisia he ovat, missä asuvat ja millaisia tarpeita heillä on. Yrittäjän tulee myös selvittää asiakkai-den suhtautuminen markkinoilla jo oleviin tuotteisiin ja palveluihin. Asiakaskartoituksella on tavoit-teena löytää yritykselle kannattavimmat asiakkaat. Tyytyväisen, pitkäaikaisen asiakkaan avulla yri-tys varmistaa itselleen jatkuvan perustulon. (Meretniemi & Ylönen 2009, 27.)

Koirauimalan asiakkaaksi ei siis kannata tavoitella henkilöitä, joilla ei ole lemmikkiä kotona. Koi-rauimalassa asiakkaina ovat koirien omistajat ja uimalan käyttäjinä heidän koiransa. Tämän opin-näytetyön osalta yritystoiminnan potentiaalisia asiakkaita olisivat kaikki koiran omistajat Pohjois-Suomen ja -Ruotsin alueella. Kaikkia kotikoiria ei ole rekisteröity, eikä omistajat välttämättä kuulu alueella toimivien kennelkerhojen jäseniin, joten todellista harrastajien määrää ei ole tiedossa.

Asiakkaalle tulisi markkinoida tarve palvelusta. Markkinoinnin avulla asiakkaalle tulisi luoda tieto tarpeesta, jota hän ei itse välttämättä vielä ole sisäistänyt. Toinen ongelma asiakkaan tarpeen rat-kaisussa voi olla ylitarjonta. (Pyykkö 2011, 190.) Pohjois-Suomessa ei ole koirauimalapalvelun tar-jontaa lainkaan, eli ylitarjonta ei ole vaarana. Toisaalta alueen koiranomistajat eivät välttämättä ole tietoisia koirien uittamisen hyödyistä, joten palvelun tarpeellisuuden markkinointiin tulisi kiinnittää huomiota.

Asiakkaiden ostokäyttäytymiseen vaikuttaa myös asenne, joka on opittu taipumus asiaan suhtau-tumiseen. Asenne voi olla suoraan palvelua tai yritystä kohtaan tai se voi olla palvelun ostamista kohtaan. Asenteet muodostuvat tunteista, uskomuksista ja aikomuksista. Asenteessa on sekoitus järkeä ja tunteita. Yrittäjän tulisi siis pystyä myönteisesti vaikuttamaan asiakkaan ajatuksiin ja tun-teisiin ostoajatuksesta ja oston jälkeisestä tunteesta. (Pyykkö 2011, 193–194.)

Ostomotiivina asiakkailla on tuotteen, sen ominaisuuden tai palvelun merkitys. Yrityksen tulee toi-mia siten, että se täyttää asiakkaan odotukset. Asiakasanalyysilla yritys selvittää asiakkaan osto-motiivin, löytää oikeat asiakkaat ja tunnistaa hetken, jolloin asiakkaan ostopäätös syntyy. (Pitkä-mäki 2001, 51.)

Ostomotiivi rakentuu halusta, arvostuksesta ja uskomuksista. Asiat, jotka asiakas kokee myöntei-sinä ovat arvostusta, joita he pyrkivät toteuttamaan. Arvostukset ohjaavat asiakkaan perusvalintoja. Uskomuksilla asiakas kuvittelee täyttävänsä halunsa. Hankinnat ja ostopäätökset syntyvät asiak-kaan haluista ja uskomuksista, jotka ohjaavat valintoja ja tekoja. (Pitkämäki 2001, 55.)

Asiakkaiden eli koirien omistajien arvostaessa koiriensa terveyttä, ohjaa arvostus perusvalintoja. Koirauimalan tulisi pystyä perustelemaan asiakkaille, että koirauimalassa koiran terveyttä vaalitaan. Asiakkaille tulisi luoda halu ja uskomus siitä, että uimala on heille oikea valinta. Lopulta asiakkaan mieltymys ratkaisee, valitseeko hän uimalassa käymisen vai koiran liikuttamisen jollain toisella tapaa.

Koirauimalatoiminnassa suurin motiivi palvelun ostamiseen on koiran kuntoutus ja kunnon ylläpito. Uusilla asiakkailla, jotka eivät ole aiemmin käyttäneet koirauimalan palveluita ostomotiivina voi toimia myös kokeilunhalu. Yrityksen tulisi pystyä markkinoinnin avulla luomaan potentiaalisille asiakkaille kuva, että koirat tarvitsevat palvelua.

5.4.4 SWOT

Tässä opinnäytetyössä on käytetty amerikkalaisen liike-elämän konsultin Albert Humphreyn suunnittelemaa nelikenttä analyysiä, joka tunnetaan nimellä SWOT-analyysi. SWOT-analyysi, on yksinkertaisen näköinen, mutta sen avulla voidaan esittää markkinoinnin tai projektin mahdollisuudet, vahvuudet, heikkoudet ja uhat, määrittää niiden avulla tavoite ja tunnistaa tekijät, joilla on positiivinen tai negatiivinen vaikutus. (Professional Academy, 2020.) Tässä opinnäytetyössä SWOT-analyysin avulla tämän opinnäytetyön yritys on kuvannut yrittäjän ajattelemia mahdollisuuksia, vahvuuksia, uhkia ja heikkouksia omasta toiminnastaan.

SWOT-analyysi sisältää yrityksen menestymisen edellytykset. Jotta SWOT nelikentästä saa käytökelpoisen, tulee yrityksen tehdä huolellinen ympäristöanalyysi. SWOT-analyysissä yritys vertaa omaa osaamistaan toimialan menestymisen edellytyksiin. Liiketoiminta-alueen hallinnan ja menestyksen edellytykset rakentuvat yrityksen vahvuuksista ja mahdollisuuksista. Liiketoiminta-alueen hallinnan ja menestyksen esteenä ovat yrityksen heikkoudet ja uhat. (Pitkämäki 2001, 79-80.)

SWOT-analyysin avulla yritys selvittää mahdollisuuksia, heikkouksia, uhkia ja vahvuuksia. Analyysin avulla voi määrittää tavoitteet ja selvittää, kuinka ne saavutetaan. Vahvuudet kertovat asiat, mitkä tekevät yrityksestä ainutlaatuisen. Vahvuudet voivat olla sekä yrityksen että yrittäjän ominaisuuksia. Sen lisäksi, että tutkii asioita, jotka itse mieltävät yrityksen vahvuuksiksi, tulisi kiinnittää

huomiota niihin asioihin, jotka ovat vahvuuksia kilpailijoihin verrattuna. Vahvuuksia miettiessä yrityksen tulisi myös miettiä, kuinka he voivat hyödyntää toiminnassaan jo olemassa olevia vahvuuksia. (OnnistuYrittäjänä.fi 2020b; Puustinen 2006, 69.)

Vahvuuksia ovat kyvyt, joilla yritys hallitsee kokonaisuutta, sopeutuu muutoksiin, kehittää osaamistaan. Vahvuuksillaan yritys kehittää osaamistaan, selvittää ongelmat, parantaa sosiaalisia taitoja, löytää oman tiensä toimialalla, lisää tuotteiden ja palveluiden innovatiivisuutta, ylläpitää suoritusmotivaatiota. (Pitkämäki 2001, 80.)

SWOT-analyysin heikkoudet määrittelevät yrityksen kehitystarpeita, miten heikkouksia voi kehittää tai kuinka niistä voi päästä erilleen. Kaikista heikkouksista ei voi päästä eroon eikä niitä voi korjata, mutta heikkouksien vaikutuksia yritystoimintaa voi pyrkiä vähentämään. Yksi SWOT-analyysin haaste on tunnistaa oman yrityksen mahdollisuudet. Yrityksmaailmassa on tärkeää vastata asiakkaan muuttuviin tarpeisiin, tämä kannattaa huomioida myös mahdollisuuksia ja niiden hyödyntämisestä miettiessä. Neljäntenä kohtana on uhka, jonka tunnistaminen voi olla vaikeaa. Uhka on jokin ulkoinen tekijä, johon yritys ei vaikuta toiminnallaan. Jokaiseen uhkaan tulisi pystyä varautumaan parhaalla mahdollisella tavalla. (OnnistuYrittäjänä.fi 2020b.)

Kun yrittäjä on saanut kirjattua ylös jokaiseen ruutuun tiedostamansa asiat, alkaa itse analysoiminen. Ylös kirjatusta asioista tulee pohtia, kuinka saada muutettua heikkoudet yrityksen vahvuudeksi. Kuinka vahvuudet otetaan käyttöön, väistetään uhat ja tunnistetaan mahdollisuudet. SWOT-analyysin tärkein vaihe tulee viimeisenä ja jokainen kirjattu asia tulee ottaa käyttöön yrityksen arjessa. (OnnistuYrittäjänä.fi 2020b.)

Alla kuvattuna kuvassa 14 tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmasta yrityksen SWOT-analyysi.



Kuva 14. Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelman SWOT-analyysi.

Toiminnan vahvuutena on se, että alueella ei ole toista toimijaa. Yrittäjän vahvuutena on pitkäaikainen harrastuskokemus koira-alalta sekä omakohtainen kokemus koirauimalan hyödyistä koiran kuntoutuksessa. Toimintaa aloittaessa heikkoutena on pääoman puute sekä tilojen ja laitteiden puute. Uimalan tiloja ei ole valmiina, joten ne tulee yrityksen tai yrittäjän rakentaa. Uimala on tarkoitus tehdä vanhan navetan tiloihin, kunnostamalla tilat ja lisäämällä sinne allas sekä pesupaikat. Toisaalta tilojen rakentaminen alusta on myös mahdollisuus, sillä yrittäjä saa valmistaa tilat mieleisekseen.

Muita mahdollisuuksia ovat sijainti, alueelle on helppo saapua niin Suomesta kuin Ruotsista. Palvelujen laajentamisen mahdollisuus, koirauimalan toimintaa voi kasvattaa vuokraamalla kävijöille myös harjoituskenttää ja myöhemmin rakennettavaa hallia eri lajien harjoituskäyttöön. Yhtenä mahdollisuutena on myös jatkuva kouluttautuminen, yrittäjä voi kouluttautua itse eri lajien koulutusohjaajaksi ja käynnistää näin ollen myös koulutustoimintaa, jonka myötä hän voi kouluttaa alueen harrastajia. Uhkana on alueelle mahdollisesti myöhemmin tulevat toimijat. Harvinaisempia uhkia ovat luonnon ilmiöt, jotka mahdollisesti hajottavat tiloja tai estävät saapumisen paikalle.

5.5 Strategia, missio, arvot ja visio

Strategiaan, missioon, arvoihin ja visioon tutustuesssa tämän opinnäytetyön osalta ne haluttiin esittää liiketoimintasuunnitelmassa siten, että niitä ei tarvitse etsiä kauniiksi muotoiltujen lauseiden seasta. Tämän opinnäytetyön yrittäjä uskoo positiiviseen tapaan toimia eläinten kanssa. Pitämällä

toiminta sopivan kokoisena, pystyy yrittäjä keskittymään asiakkaisiinsa yksilöinä. Jokaisen asiakkaan kohtaaminen ja koiriin tutustuminen, luo pohjaa, jonka varaan yritystoiminta halutaan perustaa. Tämän opinnäytetyön yrittäjä toivoo, että pitkäaikaisista asiakassuhteista ja jokaisen asiakkaan vastaanottaminen yksilönä auttaa yritystä selviytymään ja saavuttamaan asemansa myös tulevaisuudessa.

Strategian avulla yritys kertoo, kuinka se saavuttaa visionsa eli tavoitellun tulevaisuuden tilansa. Yritys luo ja valitsee strategialla vaihtoehtoja mitä tehdään tai mitä ei tehdä. Strategia voi olla yrityksen suunnitelma, keino parantaa asemaa tai välttää kilpailua. Strategian avulla voidaan määrittää linja tai ajatus johtamisesta. (Pyykkö 2011, 225.)

Kokonaisstrategia tarkastelee yrityksen ulkoisia mahdollisuuksia ja uhkia sekä sisäisiä vahvuuksia ja kehittämistarpeita. Liiketoimintasuunnitelman pääkohdat tarvitsevat operatiivisen strategian, joita ovat esimerkiksi markkinointistrategia sekä rahoitusstrategia. Strategia on siis pysyvä, pitkälle tähtäävä suunnitelma. (Pyykkö 2011, 225.)

Strategian avulla tavoitellaan kannattavaa kasvua. Pyykkö (2011, 226–228) on kuvannut kolme keskeistä merkitystä strategialle: missä ollaan ja minne tulisi mennä, kannattavaan kasvuun mahdollistava kilpailuetu sekä asiakas-tarjonta-akseli. Yrittäjä tarvitsee paikan asiakkaan sydämessä, paikan markkinoilla ja aineettoman edun, sillä kaikkea on jo liikaa tarjolla.

Missio kertoo, miksi yritys on olemassa ja mitä sen toiminnalla on tarkoitus saavuttaa. Missio viittaa siihen, miksi yritys on olemassa omalla toimialallaan ja mikä on sen tehtävä ja rooli. Missio kuvaa yrityksen nykytilaa, visio yrityksen tulevaisuutta. Kun tiedetään yrityksen missio, saadaan määritettyä yritykselle arvot. Arvot vaikuttavat yrityksen strategiaan, jonka toteutuessa yritys saavuttaa visionsa. (Yrityksen-perustaminen.net 2020)

Yrityksen arvot kuvastavat sitä, mitä yrittäjä haluaa yritykseltään. On päätettävä, haluaako omia arvojaan ja periaatteitaan muuttaa tuotteen tai palvelun myyntiä vastaan. Yrittäjä määrittää tähtääkö yritys määrään vai laatuun. Yrittäjän omatunto määrittää yrityksen arvoja. Arvoja määrittäessä tulisi pohtia kaupallisuutta, toimialaa, toiminnan luonnetta, yrittäjän omaa roolia, tuotteita tai palvelua sekä johtamista. (Pyykkö 2011, 77–78.)

Arvot ovat pysyviä, ne luovat ihanteita, jotka määrittävät asiakkaiden kokemuksia. Arvojen olisi tärkeä kuvastaa sitä, mihin yrittäjä itse uskoo ja mitä hän tekee. Päämäärätietoisella ja peräänan-

tamattomalla yrittäjällä on arvona kunnianhimo tai suoriutuminen. Tyypillinen yrittäjän arvo voi kunnianhimon lisäksi olla myös itsenäisyys ja avoimuus. On tärkeää uskoa, että voi itse vaikuttaa mahdollisuuksiin. Jotta asiakkaat ja työntekijät uskovat myytäviin tuotteisiin tai palveluihin, tulee myös yrittäjän uskoa siihen mitä hän tekee. (Pyykkö 2011, 78–80.)

Yrityksen missio voisi olla: ”Autamme asiakkaita heidän koiriensa huolenpidossa” tai ”Tuemme asiakasta koiran kunnon ylläpitämisessä”. Jos missiota lähtee tarkastelemaan kysymyksellä, miksi yritys olisi olemassa? Vastaus voisi olla: jotta pohjoisen alueen ihmisillä olisi paikka, jossa he voivat kuntouttaa ja ylläpitää lemmikkiensä kuntoa hellävaraisen, mutta tehokkaan liikuntakeinon avulla. Jolloin missio olisi ”Hellävaraista, mutta tehokasta liikuntaa kaikille koirien omistajille”.

Mission avulla voidaan määritellä yrityksen arvot. Arvojen tulisi olla totuuden mukaiset ja saavutettavissa olevat. Todellisten arvojen tulisi olla yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa näkyviä. Yrittäjä haluaa yritykselleen arvoiksi aitouden ja avoimuuden – yrittäjä haluaa, että jokainen asiakas kohdataan sellaisena kuin hän on. Koirat eivät esitä, vaan ovat omia itsejään, samaa toivotaan myös ihmisiltä. Toisena arvona ovat lempeys ja määrätietoisuus – kouluttaessa koiria yrityksessä halutaan edetä lempeästi, mutta määrätietoisesti kohti tavoitetta, iloisella asenteella. Kolmantena arvona on turvallisuus – toiminnan tulee olla turvallista niin koiralle, ohjaajalle kuin yrittäjälle. Tämän opinnäytetyön koirauimalan yrittäjällä on niin nykyisessä työssään kuin omien koirien koulutuksessakin ajatuksena positiivinen toiminta, jonka hän tulee siirtämään myös uuteen yritykseen.

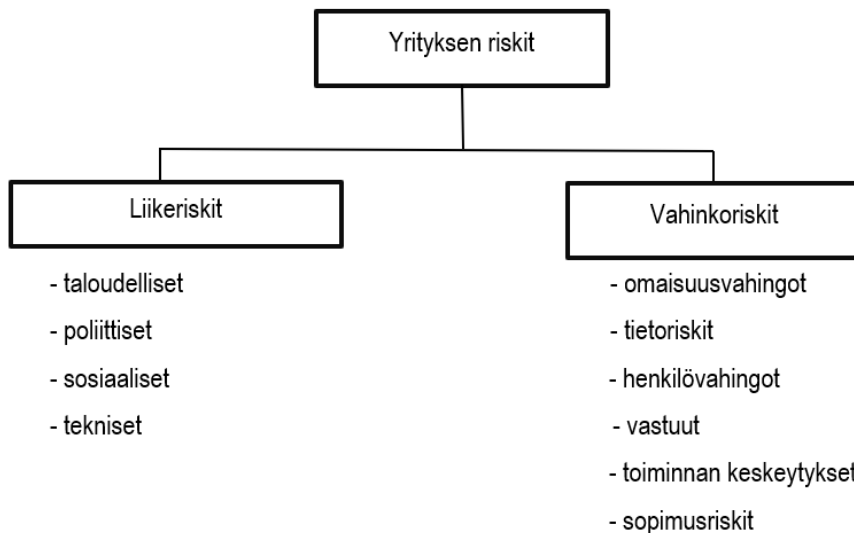
Yrityksen visio on tulevaisuuden näkemys. Yrityksen kehityssuunta ja tulevaisuuden tavoitetila hahmottuvat vision avulla. Visio kuvaa sitä, millaiseksi yrityksen halutaan kehittyvän ja millaista työyhteisöä yritys tavoittelee. Pienessä yrityksessä visio on yhteinen näkemys yrityksen suunnasta. Parhaimmillaan visio on yrityksen kirjoittamattomat toiveet, halut ja haaveet. Kirjoitettuna paperille yrityksen visio muuttuu usein liian muuttumattomaksi, kahlituksi ajatuksiksi. Visio syntyy liiketoimintasuunnitelman päivittämisestä, kuuntelemalla ja keskustelemalla työyhteisössä. Oikein muodostettuna visio on osa yrityksen tärkeintä pääomaa. (Pitkämäki 2001, 86–87.)

Yrityksen visio on olla Pohjois-Suomen ystävällisin koirauimala ja harrastuspaikka. Yrityksen strategia on kasvattaa toimintaansa rauhallisessa tahdissa isommaksi, aloittaen koirauimalasta ja lisäten palveluihin myöhemmin myös hallin vuokrauksen sekä lopuksi myös omien kurssien vetämisen sekä hallissa, että uimalassa. Koska yritys työllistää alussa vain yrittäjän, ei muun henkilökunnan koulutukseen/perehdytykseen tarvitse varata resursseja. Yrittäjä kouluttaa itseään jatkuvasti, pitäen huolta oman osaamisen lisääntymisestä.

5.6 Riskienhallinta

Tämän opinnäytetyön yrittäjä haluaa kuvata mahdolliset riskit tiiviisti ja helposti ymmärrettävään kokonaisuuteen, jotta riskeihin varautuminen on helpompaa. Jakamalla riskit ensin kahteen osaan ja niiden avulla pienempiin kokonaisuuksiin pystyi tämän opinnäytetyön yrittäjä pitämään itselleen kirjaa tarvittavista vakuutuksista ja muista toimenpiteistä, joilla hän suojautuu riskeihin.

Riski on toteutuessaan yritykselle ja yrittäjälle ei-toivottava asia. Liiketoiminnassa se voi olla rahallinen tappio tai esimerkiksi tulipalon uhka. Riskienhallinnan avulla yritys selvittää itselleen ne toimet, joiden avulla se pyrkii minimoimaan riskit tai siitä syntyvät kustannukset. Yrityksen riskit voidaan jakaa liikeriskeihin tai vahinkoriskeihin (kuva 15). (Sutinen & Viklund 2005, 145.)



Kuva 15. Yrityksen riskit. (Sutinen & Viklund 2005, 145.)

Riskienhallinnalla yritys varmistaa jatkuvuuden tuotteelle tai palvelulle, turvaa henkilöstön työllisyyden tai yrittäjän ansaintamahdollisuuden. Vahingon sattuessa jokaisella sidosryhmällä on riski menetykseen. Riskienhallinta on suunnittelua, jossa huomioidaan kaikki sidosryhmät. Yrityksen riskienhallintakeinoja ovat esimerkiksi välttäminen, poistaminen, kantaminen ja siirtäminen. (Alikoski & Hakonen & Viitasalo 2016, 142.)

Riskin välttäminen on ehkäisevää toimintaa. Välttämällä yritys pyrkii pienentämään riskiä. välttäminen on ensisijainen keino, jos riskin vakavuus on suuri. Välttämistä on esimerkiksi koulutus, alihankinta, työsuojelu ja käteissuoritusten vaatiminen kauppasopimuksessa. (Alikoski ym. 2016, 142.)

Riskien jakamisella pyritään estämään yksipuoliset riskit, esimerkiksi yhden ison asiakkaan sijasta yritys valitsee useamman pienen asiakkaan. Riskin siirtäminen on vakuuttamista tai riskin siirtämistä toiselle yritykselle. Omalla vastuullaan yritys voi pitää esimerkiksi ilkeilläanteesta aiheutuvat riskit. (Osaava yrittäjä 2020.)

Aloittaessaan riskienhallintatyötä, tulisi yrityksen vastata kuuteen kysymykseen: mitä eli tavoite, miksi eli motiivit, miten eli toiminta, millä eväin eli resurssit, milloin eli aikataulu ja ketkä eli osallistujat. Jotta osallistujat sitoutuvat lopputuloksen saavuttamiseen, tulee heidät ottaa riskienhallintaprosessiin mukaan heti suunnittelun alkaessa. (Juvonen & Korhonen & Ojala & Salonen & Vuori 2008, 23.)

Yrityksen tulisi tehdä riskianalyysi vähintään kerran vuodessa. Pienillä yrityksillä riskinkantokyky on suuria yrityksiä heikompi, joten riskien tarkkailua ei saisi unohtaa. Riskienhallinta on jatkuvaa toimintaa ilman alkua ja loppua. Yhtenä riskienhallinnan keinona on vakuutus, mutta kaikkia riskejä ei kuitenkaan kannata vakuuttaa. Mikäli yrittäjä arvioi riskin olevan pieni, voi riskin tietoisesti jättää omalle vastuulleen. (Osaava yrittäjä 2020.)

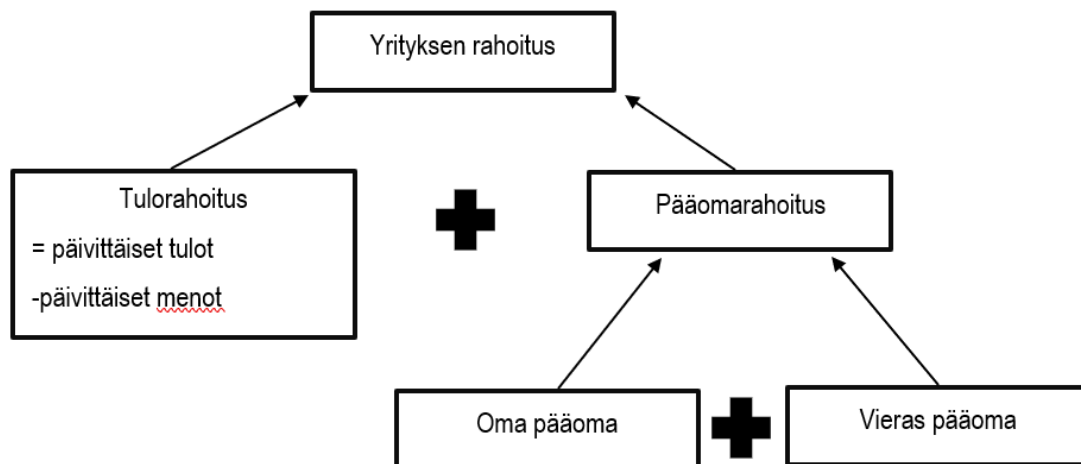
Tämän opinnäytetyön yrityksen riskit on luokiteltu seuraavasti:

- Liikeriskit:
 - Taloudellinen riski, asiakkaita ei välttämättä ole tarpeeksi, jolloin ei saada myyntiä
- Vahinkoriskit:
 - Omaisuusvahingot
 - Koneiden tai laitteiden rikkoutuminen käytössä
 - vesivahinko
 - Rikokset: murto ja ilkivalta, jotka kohdistuvat koirauimalaan tai harrastustilaan
 - Henkilöriskit:
 - yrittäjään kohdistuva sairastuminen, tapaturma
 - asiakkaaseen kohdistuva tapaturma, käyttäjään kohdistuva tapaturma

5.7 Rahoitus ja kirjanpito

Tämän opinnäytetyön osalta rahoitusta tarkasteltiin, jotta opinnäytetyön yrittäjälle saatiin varmuus siitä, lähtekö hän hakemaan yritykseensä ulkopuolista rahoitusta, vai pyrkiikö hän rahoittamaan yrityksen kulut omalla rahoituksellaan.

Yritykselle voi syntyä rahoitustarpeita yrityksen perustamisesta, investoinneista, kannattamattomasta toiminnasta, ostovelkojen hoitamisesta tai tilanteista, johon yritys ei ole pystynyt ennakoimaan. Rahoitustarve syntyy yritykseen menojen muodostumisesta ennen tuloja. Yritys voi rahoittaa toimintaansa kuvan 16 mukaisilla rahoitusmuodoilla, tulorahoituksella sekä pääomarahoituksella, joka sisältää sekä oman pääoman että vieraan pääoman. (Sutinen & Viklund 2005, 95–97.)



Kuva 16. Yrityksen rahoitusmuodot. (Sutinen & Viklund 2005, 97.)

Tulorahoitus on yrityksen aikaan samaa rahoitusta, hyvä tulorahoituksen taso kuvaa yrityksen olevan kannattava. Pääomarahoitus voi olla vierasta tai omaa. Vieraspääoma sisältää erilaisia rahoitusmuotoja eli velkaa. Vieraspääoma voi olla pitkä- tai lyhytaikaista, ne eroavat toisistaan velan takaisinmaksuajoissa. Oman pääoman sijoittajat toimivat pienissä yrityksissä usein johtajina tai omistajina. Omalle pääomalle ei ole määrättyä takaisinmaksuaikaa. Jotta yritys voi hakea itselleen vierasta pääomaa tulee sillä olla myös omaa pääomaa. (Sutinen & Viklund 2005, 98–99, 103.)

Yritystoiminnan aloittamiseen on mahdollisuus hakea starttirahaa enintään 12 kuukauden ajaksi, mikäli yritystoiminnan aloittava henkilö on työtön työnhakija tai on siirtymässä kokoaikaiseksi yrit-

täjäksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä tai on siirtymässä päätoimiseksi yrittäjäksi sivutoimisen yritystoiminnan laajentamisen yhteydessä. Starttirahan hakeminen on vapaaehtoista, mutta se tulee tehdä ennen yritystoiminnan rekisteröimistä. (TE-palvelut, starttiraha)

Näiden ehtojen mukaan yrittäjällä ei tällä hetkellä ole mahdollisuutta hakea starttirahaa yritystoiminnan käynnistämiseen, sillä suunniteltua yritystoimintaa ei ole tarkoitus aloittaa päätoimisena, vaan yritys käynnistäisi toimintansa sivutoimisena päätyön ohessa.

Suunniteltaessa starttirahan hakemista, tulee ottaa yhteyttä TE-toimistoon. Starttirahan hakemiseen on tehtävä liiketoimintasuunnitelma huolellisesti budjetteineen. TE-toimisto haluaa nähdä mahdollisen rahoitussuunnitelman, sekä kannattavuus- ja myyntilaskelman ja verovelkatodistuksen. Yritystoiminnan saa aloittaa vasta starttirahapäätöksen jälkeen ja yritystoiminta tulee aloittaa päätoimisena tai siirtyä sivutoimisesta päätoimiseksi. Starttirahan saamisen edellytyksenä on myös osoitettava riittävä tieto yrittäjyydestä. (Yrittäjät 2020, 8.)

Ennen yritystoiminnan aloittamista yrittäjäksi aikova voi tehdä erilaisia laskelmia kannattavuudesta ja toiminnan käynnistämiseen tarvittavasta alkupääomasta. Laskelmat muodostavat rahoitussuunnitelman, jota tarvitaan ulkopuolisen rahoituksen hakemiseen. Yritystoimintaa aloittaessa rahaa tarvitaan alkuinvestointeihin, mahdolliseen vuokraan ja irtaimistoon. Yksinkertaisimmillaan rahoitussuunnitelma sisältää arvioidut tulot ja menot sekä niistä lasketun saldon. Menoissa tulee huomioida alkuinvestointi, kiinteät ja muuttuvat kustannukset, tuloissa taas arvioidaan myyntiennuste. (Puustinen 2006, 67–68.)

Alkuinvestointi sisältää tilat, koneet ja ohjelmistot, jotka ovat kertaluonteisia kuluja. Kiinteät kustannukset pyörivät tasaisesti, eivätkä ole sidottuna myyntiin. Kiinteisiin kustannuksiin lasketaan mm. palkat, vakuutus, lainat, sekä veden ja sähkön perusmaksut. Muuttuvat kustannukset ovat vaihtelevia kuluja. Rahoitussuunnitelmassa ei ole vielä tietoa myynnistä, mutta siihen voi laskea arvion tarvittavasta myynnistä, jolla saadaan katettua kiinteät ja muuttuvat kustannukset. Rahoitussuunnitelman loppuun tulee rahoituslaskelma, jossa selvitetään tarvittava aika ja pääoma, jotta yritys saavuttaa voitollisen tuloksen. (Puustinen 2006, 68.)

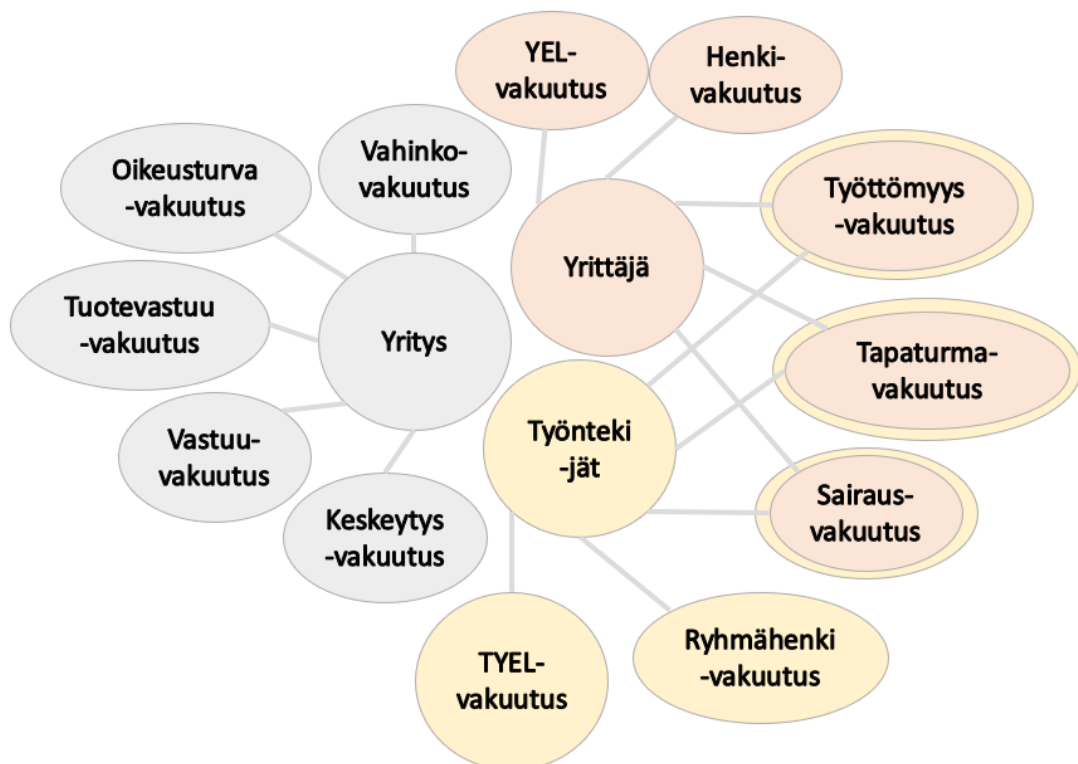
Koirauimalatoiminnassa suurimpina investointeina yritystä perustettaessa ovat tilojen hankinta sekä tiloihin hankittavat laitteet, kuten uima-altaat ja pesupisteet. Alkuinvestointien jälkeen yrityksessä syntyy säännöllisesti kuluja sähköstä, vedestä, tilojen puhtaana pitämisestä sekä laitteiden

huollosta. Tämän opinnäytetyön yrittäjän tavoitteena on käynnistää toiminta omalla pääomallaan sekä ylläpitää toimintaa ilman ulkopuolista rahoitusta tai tukea.

5.8 Yritystoiminnan vakuutus

Tämän opinnäytetyön osalta yrittäjän vakuutuksista otettiin selvää, jotta tämän opinnäytetyön yrittäjällä olisi selkeä käsitys siitä, millaisia vakuutuksia juuri hänen tulisi omalle aloittavalle yritykselleen hankkia.

Yritystoiminta tarvitsee turvakseen vakuutuksia (kuva 17), jotka voivat olla pakollisia tai vapaaehtoisia vakuutuksia. Yritystoimintaa suunniteltaessa tulee selvittää tarkasti, millaisia vakuutustarpeita yrityksellä on. Kun tarvittavat vakuutukset ovat selvillä, kannattaa tarjoukset pyytää useammasta vakuutusyhtiöstä ja perehtyä huolella vakuutusyhtiöiden tarjoamiin vakuutusehtoihin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 88.)



Kuva 17. Yritystä, yrittäjää ja työntekijää koskevat vakuutukset (Meretniemi & Ylönen 2009, 88-89).

Yritystä koskevista vahingoista vahinkovakuutus tulee ottaa mm. tulipalon, vesivahingon tai varauden varalle. Vahinkovakuutukseen yritys pystyy valitsemaan omavastuuvaihtoehtoista omaan

toimintaansa sopivimman vaihtoehdon. Omavastuusuuden määrä vaikuttaa vakuutuksen hintaan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 90.)

Yrityksen mahdollisen korvausveloitteen toiselle aiheutetusta vahingosta kattaa vastuuvakuutus. Toiminnan vastuuvakuutuksen korvaus edellyttää, että vakuutuksen ottaja on korvausvastuussa tapahtuneen vahingon tapahtumista ja vahinko on tapahtunut vakuutuksen voimassaoloalueella ja voimassaoloaikana. Tuotevastuuvakuutus kattaa yrityksen tuotteet ja palvelut, mikäli yrityksen valmistava tai maahantuoma tuote aiheuttaa vahingon. Tuotevastuuvakuutus ei kata luovutetulle tuotteelle aiheutunutta vahinkoa eikä sen palauttamisesta tai vaihtamisesta syntyneitä kustannuksia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 90.)

Yrityksen keskeytysvakuutus korvaa esimerkiksi tulipalosta aiheutuvia liiketoiminnan menetyksiä keskeytyksen ajalta. Toiminta voi olla keskeytyneenä kokonaan tai osittain. Kohteena keskeytysvakuutuksessa on liiketoiminnan tulos. Keskeytysvakuutuksen määrään vaikuttaa vastuu-aika, omavastuutaso, toimiala ja liiketilojen paloturvallisuus. Oikeusturvavakuutus korvaa kohtuulliset oikeudenkäynti- ja asianajokulut. Vakuutus kannattaa ottaa, mikäli on riski joutua osalliseksi oikeudenkäyntiin. Oikeusturvavakuutusta ottaessa on toimialan määrittely tärkeää. (Meretniemi & Ylönen 2009, 91.)

Yrittäjää koskevista vakuutuksista kaikille yrittäjille lakisääteinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus (YEL). Yrittäjän eläkevakuutus turvaa toimeentulon yrittäjän jäädessä eläkkeelle tai joutuessa työkyvyttömäksi tai työttömäksi. YEL-vakuutuksen edellytyksenä on, että yrittäjä on 18–68-vuotias, yritystoiminta jatkuu yli 4kk ja työtulot ovat enemmän kuin 7958,99 € vuodessa. Työtulo on se summa, jonka yrittäjä maksaisi toiselle henkilölle hänen tehdessä yrittäjän työt. Jos yrittäjä tekee paljon töitä tai on kokoaikainen yrittäjä, tulee hänen ottaa YEL-vakuutus. (Meretniemi & Ylönen 2009, 92; Yritä.fi 2020.)

Yrittäjän henkivakuutus antaa turvaa lähiomaisille, yrityskumppaneille sekä yritykselle. Henkivakuutus on tarpeen etenkin silloin, jos yrityksen vakuutena on yrittäjän yksityisomaisuutta tai yrittäjä on takaajana yrityksen tai henkilökohtaisissa lainoissa. Tapaturmavakuutus on vapaaehtoinen vakuutus, mutta se on hyvä ottaa, sillä yrittäjät eivät kuulu lakisääteisen tapaturmavakuutuksen piiriin. Yrittäjällä tulee olla 24-tunnin tapaturmasuoja, sillä työaika ja vapaa-aikaa ei voi erottaa. Tapaturmavakuutuksen vakuutusmaksun määrään vaikuttaa ammatti. (Meretniemi & Ylönen 2009, 93-94.)

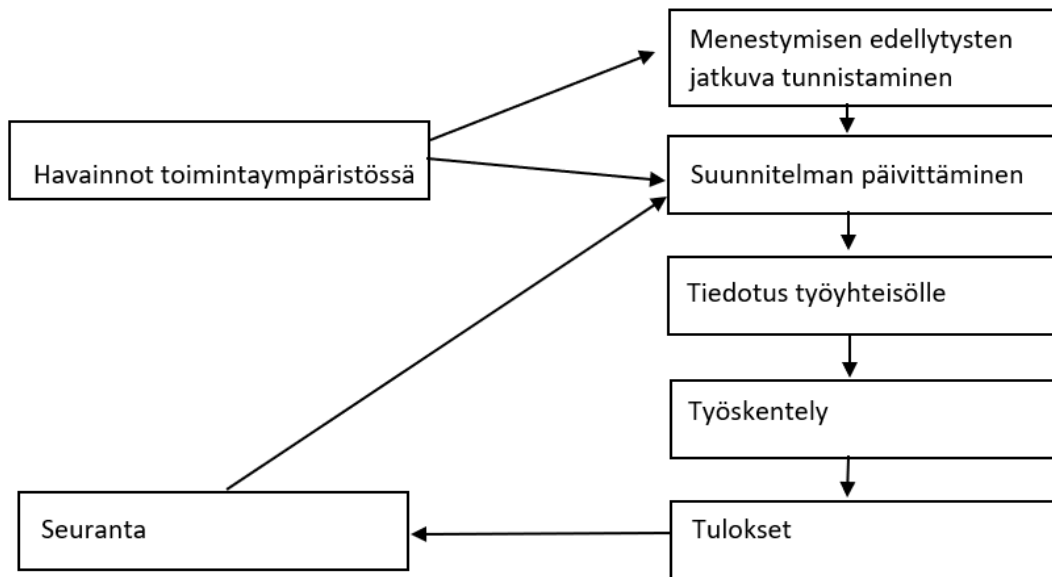
Yrittäjän työttömyysvakuutuksen vähimmäisvuosityötulo on 13 076,00€ (Varma.fi 2020, 1). Työttömyysvakuutuksen maksut ovat verotuksessa vähennyskelpoisia. Sairausvakuutus on lakisääteinen ja se antaa taloudellista suojaa pysyvästi Suomessa asuville henkilöille. Sairausvakuutuksessa yrittäjällä on sairastumispäivän lisäksi kolmen seuraavan arkipäivän ajan omavastuu-aika. Sairauspäivärahan määrään vaikuttaa YEL-työtulot. (Meretniemi & Ylönen 2009, 95.)

Tässä opinnäytetyössä tarkasteltavan yrityksen osalta koirauimalan yrittäjä tarvitsee yritykselle ja itselleen vakuutukset. Työntekijän vakuutuksia hänen ei toiminnan tässä vaiheessa tarvitse miettiä, sillä opinnäytetyön yrityksen yrittäjä on perustamassa toimintaa yksin. Tärkeimpinä tämän opinnäytetyön koirauimalan vakuutuksina ovat vahingonkorvaukseen liittyvät vakuutukset. Koirauimala tul-laan vakuuttamaan vahinkojen varalta mm. tulipalon, vesivahingon, ilkeiden tai varkauden. Myös mahdollisten asiakkaisiin ja käyttäjiin kohdistuvan tapaturman osalta yritykselle otetaan vakuutus. Itselleen yrittäjä tulee ottamaan lakisääteisen YEL-vakuutuksen, tapaturma- sekä henkivakuutuk-sen.

5.9 Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen

Tämän opinnäytetyön osalta on heti alusta ollut selvää, että liiketoimintasuunnitelma tullaan pitä-mään ajan tasalla koko ajan. Jotta liiketoimintasuunnitelmaan ei sen tekemisen jälkeen tarvitse tehdä kerralla suuria muutoksia, tutustutaan heti alussa myös liiketoimintasuunnitelman päivittämi-seen.

Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen on helpompaa, kuin tekeminen. Liiketoimintasuunnitel-maa päivittäessä tulisi hyödyntää jatkuvasti kerättävää tietoa yrityksestä (kuva 18). Liiketoiminta-suunnitelman päivittämiseen tulisi osallistua mahdollisuuksien mukaan koko työyhteisö, näin saa-daan liiketoimintasuunnitelmaan yhteinen näkemys, jonka avulla saavutetaan tavoitteet. (Pitkämäki 2001, 16.)



Kuva 18. Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen (Pitkämäki 2001, 16).

Säännöllisen päivittämisen lisäksi liiketoimintasuunnitelmaa tulee päivittää myös tilanteessa, jossa yritys havaitsee muutoksia tai epäjatkuvuuksia, mahdollisuuksia ja tilaisuuksia tai mikäli yritys ei saavuta asettamiaan päämääriä. Liiketoimintasuunnitelmaa päivittäessä, tulee tarkastella aikaisempia suunnitelmia, jotta yritys havaitsee, onko se lukkiutunut samoihin ajatuksiin ja muuttumattomaan tilanteeseen. (Pitkämäki 2001, 17.)

Yrityksen toiminnan käynnistämisen jälkeen, koirauimalan yrittäjä tulee havainnoimaan toimintaansa ja kirjaamaan itselleen ylös asioita, joiden mukaan toimintaa päivitetään ja suunnitellaan kehitettäväksi eteenpäin. Koirauimalatoiminnan ollessa aluksi pienimuotoista, on asiakkaiden palautteen huomioiminen tärkeässä osassa toiminnan kehittämistä. Yrittäjä tulee mahdollistamaan palautteen antamisen anonyymisti mm. kotisivujen kautta, mutta ottaa vastaan mielellään palautetta myös suoraan asiakaskäyntien jälkeen.

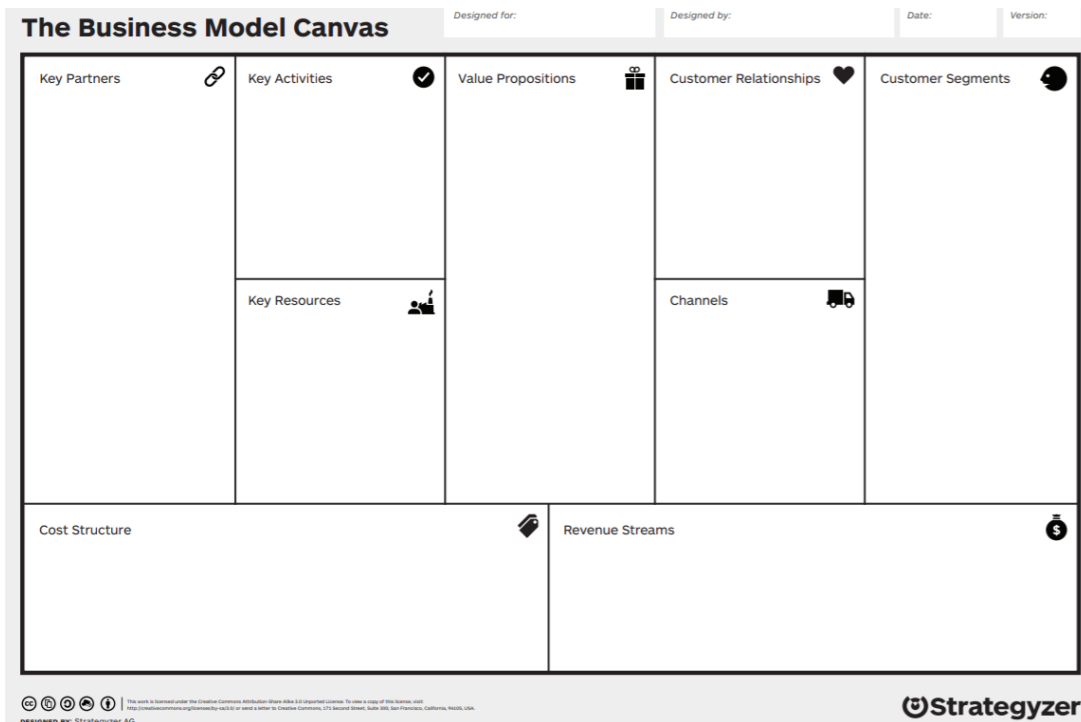
5.10 Yritystoiminnan kehittäminen

Tämän opinnäytetyön osalta yritystoiminta käynnistyy pienimuotoisena toimintana yrittäjän aloittaessa toiminta sivutoimisena. Jotta koirauimala yritys voisi tulevaisuudessa olla tämän opinnäytetyön yrittäjän ainoa tulonlähde, on yritystoiminnan kehittämistä hyvä alkaa suunnitella heti toimintaa käynnistäessä.

Jo yrityksen suunnitteluvaiheessa on hyvä alkaa miettiä toiminnan kehittämistä. Alussa hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma on pohja, jonka avulla toimintaa voidaan kehittää. Jotta yritystoiminta pysyy kannattavana, on yrittäjän kehitettävä toimintaa. Yrityksessä tulisi kannustaa avoimuuteen ja oppimiseen, jotta työyhteisö pysyy ajan tasalla. Menestyäkseen yrityksen tulee voida muuttaa toimintojaan uuden tiedon mukaan. (Raatikainen 2011, 162.)

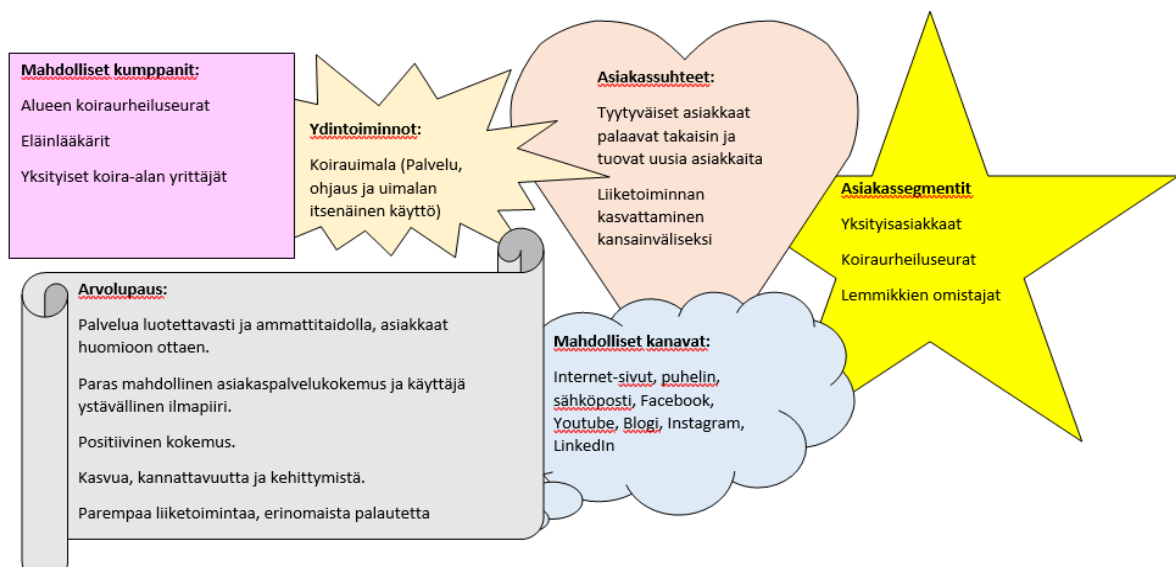
Liiketoiminnan kehittämiseen apuna voi käyttää esimerkiksi kuvan 19 mukaista Business Model Canvasia, jonka avulla voi yksinkertaisesti esittää yrityksen liiketoimintamallin. Business Model Canvas on visuaalinen työkalu, joka sisältää avainkumppanit, yrityksen aktiviteetit, resurssit, arvolupaukset, asiakassuhteet, kanavat, asiakassegmentit, kustannusrakenteen sekä tulovirran. Lakanaa voi käyttää niin aloittelevat yritykset kuin jo olemassa olevat yritykset. (Strategyzer AG 2020.)

Business Model Canvas mallissa keskeiset kumppanit ovat yrityksen tärkeimpiä yhteistyökumppaneita. Keskeisimpiä kumppaneita nimetessä voi Business Model Canvasiin myös kirjoittaa toimintot, joissa kumppanit ovat mukana. Arvolupaus on yrityksen asiakkailleen ja yhteistyökumppaneilleen tuottama hyöty. Arvolupauksen voi myös jakaa esimerkiksi asiakkaan, yhteistyökumppanin, median, omistajan ja työntekijöiden lupauksiin tai kirjoittaa yhden yhteisen lupauksen. Resursseissa kuvataan asioita, joita tarvitaan, jotta yritys voi täyttää asettamansa arvolupaukset. Kanavat ilmaisevat niitä asioita, joiden avulla yrityksen jakelu tai viestintä tapahtuu. (Strategyzer AG 2020.)



Kuva 19. Business Model Canvas (Strategyzer AG 2020).

Tässä opinnäytetyössä opinnäytetyön yrittäjä halusi suunnitella omalle yritykselleen Business Model Canvasin tutustuessaan malliin markkinoinnin kurssilla. Tämän opinnäytetyön yrityksen yrittäjän mukaan malli on selkeä ja se antaa pikaisella silmäyksellä hyvän kuvan yrityksen sen hetkisestä tilanteesta. Alla kuvassa 20 on esitetty tämän opinnäytetyön koirauimalalle tehty Business Model Canvas muokattuna tämän opinnäytetyön yritykselle oman näköisekseen.



Kuva 20. Koirauimalan Business Model Canvas.

Opinnäytetyössä suunnitellun koirauimalan Business Model Canvas sisältää tietoja mahdollisista kumppaneista. Koirauimalatoiminnan yrittäjä on kerännyt itselleen ylös alueen koiraharrastus seurojen yhteystiedot kuin myös yksityiset koira-alan yrittäjät, joita on mm. koulutuspalveluita tarjoavia kuin myös koirien valokuvaukseen keskittyneitä yrittäjiä. Ydintoiminto koirauimalassa tulee olemaan jatkossakin uimalatoiminta.

Asiakassuhteiden osalta uskotaan, että tyytyväiset asiakkaan palaavat takaisin ja tuovat mukanaan myös uusia asiakkaita. Näin ollen yksi koirauimalan tärkeimpiä tehtäviä on tuottaa asiakkaille ja käyttäjille kokemus, johon he ovat tyytyväisiä. Aluksi toimintaa markkinoidaan vain kotimaassa ja toiminnan vakiinnuttua, sekä tämänhetkisten Korona-rajoitusten poistuttua, tullaan liiketoimintaa kasvattamaan ja suuntaamaan toimintaa myös kansainvälisemmäksi.

Asiakassegmentit on jaettu yksityisasiakkaisiin, koiraurheiluseuroihin sekä lemmikkien omistajiin. Yksityisasiakkaina koirauimalan yrittäjä on ajatellut aktiivisesti koiransa kanssa harrastavia henkilöitä, jotka tähtäävät kisoihin ja pitävät säännöllisesti lemmikistään huolta esimerkiksi käyttämällä koiransa hieronnassa.

Arvolupaus on yhteinen kaikille koirauimalayrittäjän yhteistyökumppaneille. Yritystoiminnan suunnitteluvaiheessa tämän opinnäytetyön koirauimalan yrittäjä ei lähtenyt kehittämään arvolupauksia eri kumppaneille erikseen. Tämän opinnäytetyön koirauimalatoiminnan kanaviksi on suunniteltu mm. omia kotisivuja, sähköpostia, puhelinta sekä Facebook-sivuja, Instagram-tiliä ja blogia, jossa kirjoitetaan päiväkirjamuotoisesti uimalan toiminnasta.

6 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli saada yritykselle valmis liiketoimintasuunnitelma sekä selvittää mitä aloitustoimia yrityksen perustaminen vaatii. Tämä opinnäytetyö toimii ohjekirjana tässä opinnäytetyössä tutkittavalle aloittavalle koirauimalalle. Useista liiketoimintasuunnitelman malleista pyrittiin koostamaan sellainen liiketoimintasuunnitelma tämän opinnäytetyön yritykselle, että se palvelee koirauimalan yrittäjää mahdollisimman kattavasti.

Tähän opinnäytetyöhön aineistoa kerätessä vertailtiin eri lähteiden antamia tietoja liiketoimintasuunnitelman sisällöstä. Monessa kohtaa liiketoimintasuunnitelman sisältöä koskevat tiedot olivat yhteneväisiä keskenään. Lopullisessa tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelmassa myös liiketoimintasuunnitelman ulkoasu oli yrittäjälle mieleinen. Ulkoasulla ei ole vaikutusta itse tekstisisältöön. Tämän opinnäytetyön aikana opinnäytetyön koirauimalayrittäjä sai itselleen valmiin, mieleisen liiketoimintasuunnitelman sekä ohjeet siihen, kuinka liiketoimintasuunnitelmaa tulisi alkaa päivittää sekä toimintaa kehittämään.

Tämän opinnäytetyön aikana selvitettiin mitä toimia tarvitaan tehdä, jotta koirauimalan toiminta saadaan käynnistettyä, mitä vaiheita aloittavalla yrittäjällä on edessään ennen y-tunnuksen saamista yritykselleen ja ennen yrityksen avaamista. Tämän opinnäytetyön aikana koirauimalatoiminnalle saatiin päätettyä yhtiömuoto, selvitettyä, miten yritykselle hankitaan y-tunnus, mitä tietoja perustamisilmoitukseen tulee täyttää ja mitä tulee ottaa huomioon yrityksen nimeä suunniteltaessa.

Tässä opinnäytetyössä suunnitellun yrityksen toimintaan ei tulla hakemaan ulkopuolista rahoitusta, vaan tämän opinnäytetyön yrittäjä tulee rahoittamaan toiminnan omalla pääomallaan. Tässä opinnäytetyössä suunnitellun koirauimalatoiminnan osalta ei käsitellä yrityksen rahoitusta aloittavan yrittäjän toiveen mukaan.

Tämän opinnäytetyön tekemisen aikana usko uimalan perustamiseen liikeideana on vahva, vaikka alueen potentiaalisilla asiakkailla ei vielä toiminnasta olisikaan kokemusta. Ennen oman yrityksen perustamista on yrittäjällä tavoitteena vielä lisätä omaa tietoaan ja osaamistaan koirauimalatoiminnasta sekä koirien fysiikasta, jotta hän voi taata oman ammattitaidon asiakkaille uimalan palveluiden myymisessä. Oman tietotaidon lisäämisen vuoksi, yritykselle ei haettu opinnäytetyön tekemisen aikana y-tunnusta vaan yrityksen perustamisen alkutoimet jäivät odottamaan, että koirauimalan perustava yrittäjä saa itselleen koulutuksen myötä enemmän tietotaitoa koirien fysiikasta ja koirien opastamisesta uinnin aikana. Koirien fysiikkaan perehtymisen koirauimalan yrittäjä aloittaa

käymällä koirahieroja koulutuksen ja sen jälkeen hänellä on tavoitteena hakeutua eläintenhoitajan ammattitutkintoon. Opinnäytetyön aikana koirauimalan yrittäjä on suorittanut Eläinten koulutuskeskuksessa koirien oppimispsykologian perusteet sekä aloittanut agility valmentajan AVA2-kokonaisuuksien suorittamisen ja Control Unleashed -verkkokurssin, jossa opiskellaan koirien vireenhalintaan vaikuttavia menetelmiä.

Uskon, että valmiista liiketoimintasuunnitelmasta on yrittäjälle tulevaisuudessa hyötyä yritystoimintaa käynnistettäessä ja toimintaa kehitettäessä. Liiketoimintaa käynnistettäessä koirauimalan yrittäjän ei tarvitse aloittaa tiedon etsimistä alusta ja liiketoimintasuunnitelmakin on sen hetkiseen tilanteeseen päivittämistä vaille valmis. Myös toiminnan kehittämistä on huomioitu jo tässä opinnäytetyössä.

Opinnäytetyön aikana oma tietämys eri yritysmuodoista lisääntyi. Tätä opinnäytetyötä tehdessä huomasin, että yrityksen perustamiseen saa tietoa useista lähteistä ja osittain tieto on päällekkäistä. Opinnäytetyön tekemisen aikana opinnoissa olleet markkinoinnin kurssit antoivat lisätietoa yrityksen markkinoinnista sekä yritystoiminnan kansainvälistämisestä.

LÄHTEET

Alikoski, R. & Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Dogstop 2020. Koirauimala. Viitattu 31.7.2020. (<https://www.dogstop.fi/koirauimala/>)

Global Entrepreneurship Development Institute 2020. Global Entrepreneurship Index. Viitattu 6.12.2020. (<https://thegedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>)

Google karttahuaku 2021. Koirauimalat Suomessa. Viitattu 15.11.2021. ([Google karttahuaku 2021b. Koirauimalat Ruotsissa. Viitattu 15.12.2021. \(<https://www.google.com/maps/search/hundsim/@64.3190467,17.6360016,7z?hl=fi>\)](https://www.google.com/search?tbs=lf:1,lf_ui:2&tbm=lcl&sxsr=A0aemvIS_YHr6RkLrQxaLkfxlhMAcrSN2w:1636014355931&q=koirauimala&rflfq=1&num=10&ved=2ahUKEwi386C0pP7zAhU-gRvEDHb63CnQQtgN6BAg-LEAQ#rfl=hd:;si:58.405715932111335,8.128387908578588;mv:[[70.40991035980785,48.90963790857859],[57.21184913451712,4.085419158578589],null,[64.59889136980128,26.49752853357859],5])</p></div><div data-bbox=)

Holopainen, T. (toim.) 2019. Yrityksen perustamisopas. Turenki: Hansaprint Oy.

Eskelinen, E. & Sukanen, M. 2010. Vesijuoksu koirien kuntoutuksessa. Artikkel, Evidensia. Viitattu 20.5.2020. (<https://evidensia.fi/hoitovinkit/vesijuoksu-koirien-kuntoutuksessa/>)

Evidensia 2020. Vesijuoksumattoharjoittelu. Viitattu 31.7.2020. (<https://evidensia.fi/palvelut/koiran-vesijuoksumattoharjoittelu/>)

Juvonen, M. & Korhonen, H. & Ojala, V. M. & Salonen, T. & Vuori, H. 2008. Yrityksen riskien hallinta. Helsinki: Suomen vakuutusalan koulutus ja kustannus 2005.

Jyväskylän ammattikorkeakoulu 2020. Tietoperusta. Viitattu 3.8.2020. (<https://oppimateriaalit.jamk.fi/raportointiohje/4-opinnaytetyon-rakenne/4-2-opinnaytetyon-runko-osa/4-2-3-tietoperusta/>)

Kananen, J. 2017. Kehittämistutkimus interventiotutkimuksen muotona – opas opinnäytetyön ja pro gradun kirjoittajalle. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2019. Opinnäytetyön ja Pro Gradun pikaopas – avain opinnäytetyön ja pro gradun kirjoittamiseen. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Koirasuomi.fi 2020. Koirakylpylät ja koirauimalat. Viitattu 5.6.2020. (http://www.koirasuomi.fi/koirakylpylat_ja_koirauimalat.php)

Lapin kennelpiiri ry 2020. Lapin kennelpiiri. Viitattu 30.5.2020. (<https://www.kennelpiiri.fi/lappi>)

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

- Oja, J. 2017. Teknologiayrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen – case: Restarant oy. Viitattu 30.10.2021. (<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/132291/Juha%20Oja%20-%20Teknologiayrityksen%20liiketoimintasuunnitelman%20laatiminen.pdf?sequence=1&isAllowed=y>)
- Ojasalo, K. & Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät – Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. Helsinki: WSOYpro Oy
- OnnistuYrittäjänä.fi 2020a. Liikeidea. Viitattu 30.5.2020. (<https://www.onnistuyrittajana.fi/liikeidea>)
- OnnistuYrittäjänä.fi. 2020b. Nosta yrityksesi seuraavalle tasolle swot-analyysillä. Viitattu 20.6.2020. (<https://www.onnistuyrittajana.fi/artikkeli/nosta-yrityksesi-seuraavalle-tasolle-swot-analyysilla>)
- Osaava yrittäjä 2020. Yrityksen riskien hallinta. Viitattu 30.6.2020. (<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yrityksen-riskienhallinta>)
- Patentti- ja rekisterihallitus, PRH 2019. Nimipalvelu Viitattu 26.10.2020. (<https://nimipalvelu.prh.fi/nipa/hakutulokset/fi#yn1>)
- Patentti- ja rekisterihallitus, PRH 2020a. Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto. Viitattu 26.10.2020. (<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto/kasittelymaksut.html>)
- Patentti- ja rekisterihallitus, PRH 2020b. Tilastot. Viitattu 30.11.2020. (<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm.html>)
- Petbros Oy 2020. Fysioterapia ja koirauimala. Viitattu 01.08.2020. (<https://www.petbros.fi/fysioterapia-ja-vesijuoksu.html>)
- Professional Academy 2020, Marketing Theories. SWOT-analysis. Viitattu 6.11.2020. (<https://www.professionalacademy.com/blogs-and-advice/marketing-theories---swot-analysis>)
- Pitkämäki, A. 2001. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakaari Oyj.
- Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Kirjakas: Avain.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro Oy
- Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
- Ruuska, M. & Karjalainen, L. & Johnsson, R. 2001. Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma – Business Plan. Kuopio: Finnvera Oyj.
- Satopää, P. 2013. Koira-alan markkinat ja koiranomistajien ostokäyttäytyminen Suomessa. Viitattu 30.10.2021. (https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/54952/Satopaa_Pia.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Sportti Hurtta Oy 2020. Koirauimala Sportti Hurtta. Viitattu 20.5.2020. (<https://www.sporttihurtta.com/koirauinti>)

Strategy Train. 2009. Porterin viiden kilpailuvoiman malli. Viitattu 30.6.2020. (<http://st.merig.eu/index.php?id=89&L=2>)

Strategyser AG 2020. Business Model Canvas. Viitattu 28.9.2020. (<https://www.strategyser.com/canvas/business-model-canvas>)

Suomen kennelliitto 2020a. Koiraharrastukset. Viitattu 1.6.2020 (<https://www.kennelliitto.fi/koiraharrastukset>)

Suomen kennelliitto 2020b. Vuosien 2017–2019 kilpailut. Viitattu 22.11.2021 (<https://www.kennelliitto.fi/files/vuosien-2017-2019-kokeet-ja-kilpailut>)

Suomen virallinen tilasto (SVT): Aloittaneet ja lopettaneet yritykset (verkkojulkaisu). ISSN=1797-0660. 2. Vuosineljännes 2020. Helsinki: Tilastokeskus. Viitattu 26.10.2020. Saantitapa: http://www.stat.fi/til/aly/2020/02/aly_2020_02_2020-10-22_tie_001_fi.htm

Suomen yrittäjät 2020a. Oletko valmis yrittäjäksi? Viitattu 6.12.2020. (<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/oletko-valmis-yrittajaksi-316168>)

Suomen yrittäjät 2020b. Valitse oikea yhtiömuoto. Viitattu 26.10.2020. (<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/valitse-oikea-yhtiömuoto-565987>)

Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tienynyt keneltä kysyä. – Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmistautuville. Kuopio: Savonia ammattikorkeakoulu.

Sveriges hundfrisörer 2020. Hundfrisör. Viitattu 31.7.2020 (<https://svhf.se/hitta-medlemmar-i-svhf/>)

TE-palvelut. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 5.6.2020. (https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html)

Theseus 2020. Haku: Opinnäytetyö, koirauimala. Viitattu 31.7.2020 (<https://www.theseus.fi/discover?query=koirauimala>)

Tilastokeskus 20.4.2020. Lähes joka kolmannessa kotitaloudessa oli lemmikki vuonna 2016. Viitattu 3.8.2020. (http://www.stat.fi/til/ktutk/2016/ktutk_2016_2020-04-20_tie_001_fi.html)

Toikko, T. & Rantanen, T. 2009. Tutkimuksellinen kehittämistoiminta. Tampere: Tampereen yliopistopaino Oy

Varma.fi 2020. Sosiaalivakuutusmaksut ja rajamäärät 2020. Viitattu 5.9.2020. (<https://www.varma.fi/globalassets/tyonantaja/liitetiedostot/sosiaalivakuutusmaksut-ja-rajamaarat.pdf>)

Vilka, H. 2015. Tutki ja kehitä. Juva: Bookwell Oy

Yrityksen-perustaminen.net 2020. Yrityksen arvot, missio ja visio. Viitattu 30.6.2020. (<https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/#missio>)

Yritys- ja yhdistystieto järjestelmä, YTJ 2020a. Yrityshaku. Viitattu 5.6.2020 (<https://tietopalvelu.ytj.fi/yrityshaku.aspx?kielikoodi=1>)

Yritys- ja yhdistystieto järjestelmä, YTJ 2020b. Yksityisen elinkeinoharjoittajan perustamisilmoitus. Viitattu 13.11.2020. (<https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus/yksityinenelinkeinoharjoittaja.html>)

Yritä.fi 2020. Toiminimen vakuutukset. Viitattu 15.6.2020. (<https://yrita.fi/toiminimen-yel-ja-muut-vakuutukset>)

Yrittäjät 2020. Uusyritys keskus 2020. Yrityksen perustamisen opas. Helsinki. PDF-tiedosto. Tekijän hallussa.

Katin koirauimala

Harrastuksesta yritystoimintaan

95400 Tornio

P: 044260xxxx

katinkoirauimala@gmail.fi
katinkoirauimala.fi

Sisällysluettelo

I.	Tiivistelmä	2
	Tavoitteet	
	Yrityksen tarkoitus	
	Menestyksen avaimet	
II.	Yrityksen kuvaus	3
	Yrityksen omistajuus / Oikeussubjekti	
	Sijainti	
	Sisustus	
	Toiminta-ajat	
	Tuotteet ja palvelut	
	Henkilöstö	
	Taloushallinto	
	Aloituksen tai hankinnan yhteenvedo	
III.	Markkinointi	5
	Markkina-analyysi	
	Kilpailu ja kilpailija-analyysi	
	Asiakkaat	
	Hinnat	
IV.	Strategia, Missio, Visio ja Arvot	7
	Strategia	
	Missio	
	Visio	
	Arvot	
V.	Liite	8
	Aloituskustannukset	
	Aloituspääoman määrittäminen	
	Kassavirta	

Tiivistelmä

Katin koirauimala on kaikille koirille suunnattu paikka kuntoutua sekä pitää huolta kunnosta. Uimala tulee toimimaan rauhallisella alueella. Halutessaan omistaja voi varata uimalan käyttöön vain omalla lemmikilleen, jolloin myös koirat, jotka eivät tule toimeen vieraiden koirien kanssa saavat uimalasta käynnistä mielekkään kokemuksen.

Koirauimalan viereen tullaan perustamaan treenihalli, treenihallin ja uimalan ovet tulevat olemaan eri puolilla pihaa.

Yritys toimii toiminemellä ja työllistää vain yrittäjän.

Yritys toimii ainoana Pohjois-Suomen koirauimalana. Lähin uimala löytyy Oulusta. Yrityksen sijainti Ruotsin rajan lähellä mahdollistaa asiakkaiden saapumisen myös Ruotsin puolelta.

Yritystoiminnan aloittaessa toimintansa, tulee tilat kunnostaa toimintaa soveltuviksi. Uima-altaan ja pesutilojen hankinta on toiminnan alussa suurimpia investointeja. Uimalatoiminnan käynnistyttyä, rakennetaan viereen myös harjoitushalli.

Tavoitteet

Koirauimalan perustusten aloitus, syksy/talvi 2021

- Tilojen muokkaus uima-altaalle soveltuvaksi
- parkkipaikan rakentaminen

Koirauimalan toiminnan aloitus, kevät 2022

- uimalan avaaminen

Harjoitushallin rakentaminen, kevät/kesä 2022

Koirauimala ja harjoitustilat käytössä, syksy 2022

Koulutuspalvelua myynnissä, syksy 2022

Yrityksen tarkoitus

Yrityksen tarkoituksena on tarjota kaikille koiraharrastajille paikka, jossa he voivat kasvattaa koiransa lihaskuntoa sekä kuntouttaa koiriaan. Tiloissa tulee olemaan myös treenihalli, jossa on mahdollista harrastaa niin agiliityä, tokoa, rally-tokoa sekä perus tottelevaisuutta ja tapakasvatusta.

Menestyksen avaimet

Lempeällä ja määrätietoisella koulutuksella eteenpäin.

Positiiviseen, operanttiin koulutukseen suuntautuminen.

Alueen ainoa koirauimala.

Yrityksen kuvaus

Katin koirauimala tarjoaa koirien omistajille tilat koirien uittamiseen ja tulevaisuudessa myös harjoitushallin eri lajien treenaamiseen. Halliin ovat tervetulleita niin yksityiset toimijat kuin yrittäjät, jotka tarjoavat koirankoulutusta.

Yritys tarjoaa kattavasti koiraurheiluun tarkoitettuja palveluita, kaikki saman katon alla. Yritykseen ovat tervetulleita harrastajat, kilpailijat sekä kotikoirien omistajat. Harjoitellaksesi tai kuntouttaaksesi koiraasi sinun ei tarvitse olla minkään seuran jäsen. Palveluiden käyttämiseen ei tarvitse maksaa jäsen/vuosimaksua. Varaamalla ajan nettiajanvarauksen kautta saat uimalan tai hallin käyttöösi varaamallasi ajalle ja samaan aikaan voit ottaa myös kaverisi mukaan. Tilojen rajallisuuden vuoksi suositellaan uimalaan max 4 koiraa ja halliin max 5 koirakkoa/kenttä yhtä aikaa.

Uimalan käyttöön on kirjalliset ohjeet, mutta jokainen koiran omistaja vastaa itse lemmikkinsä uittamisesta ja turvallisuudesta.

Ensimmäisellä uintikerralla suositellaan uittajan varaamista mukaan uintiin. Mikäli koira on tottunut altaassa uija, ei uittaja ole välttämätön.

Yrityksen omistajuus / Oikeussubjekti

Yritys toimii toiminemellä. Yrittäjä vuokraa omistamiaan tiloja sivutoimisena yrittäjänä päätyön ohessa.

Sijainti

Koirauimala sijaitsee noin 10 km päässä keskustasta. Koirilla on tilaa ulkoilla uimalan/hallin tontilla, jossa myös aidatulla alueella on mahdollisuus ulkoiluttaa koiria vapaana. Jotta jokaisella käyttäjällä on mukava tulla alueelle, tulee koirien jätökset kerätä alueella sijaitsevaan roska-astiaan. Lähimpään naapuriin on matkaa, mutta muut alueella liikkujat tulee ottaa huomioon.

Sisustus

Uimalassa altaan koko on 4x10m ja omistaja/uittaja pystyy kiertämään allasta ympäri. Altaaseen vievä ramppi on päällystetty liukusteellä, jotta koirat voivat kulkea altaaseen ja pois liukastumatta. Yhtä aikaa altaassa voi olla yksi iso tai kaksi pientä/keskikokoista koiraa.

Hallitila tullaan jakamaan kahteen kenttään 10x20m, toisella kentällä tulee sijaitsemaan agility esteet. Matto on kumirouhepintainen.

Vahingon sattuessa tulee siitä ilmoittaa viipymättä, hallin puolella sotkusakko on 10€, altaalla 250€ (veden puhdistus ja korvaus seuraavien aikojen perumisesta).

Toiminta-ajat

Omatoimisesti tilat ovat käytettävissä ajanvarauksen mukaan klo 8-21 välillä. Vapaat ajat ilmoitetaan yrityksen kotisivuille tulevaan kalenteriin.

Ohjattua toimintaa ei ole toistaiseksi ole tarjolla. Ajan varaaja voi itse halutessaan ottaa mukaan treenihalliin myös ohjaajan/valmentajan.

Tuotteet ja palvelut

- *Yritys keskittyy pääasiassa tilojen vuokraamiseen. Alueella on runsaasti koiraurheilijoita/harrastajia, mutta lähialueen seurat vaativat harrastamiseen myös jäsenyyttä, talkoilua ja vuosimaksuja.*
- *Yrityksessä maksat vain siitä ajasta, jonka käytät tiloja. Et sitoudu vuosimaksuihin tai jäsenyyteen etkä talkoiluun.*
- *Vuokrattavia tiloja ovat harjoitushalli ja uimala.*

Koirauimalassa palvelu on uintiaika ja tarvittaessa uittaja, joka tulee altaaseen koiran kanssa. Yrittäjän tehtävä on pitää uimala, niin allas kuin pesutilat, sellaisessa kunnossa, että jokaisella asiakkaalla on mielekästä saapua tiloihin oman koiransa kanssa. Ulkoalueelta jokainen koiran ulkoiluttaja siivoaa itse koiransa jätökset.

Lisäksi palveluna tullaan vuokraamaan myös halliaikaa, jolloin alueen yksityiset kouluttajat ja harrastajat voivat ostaa tiloista aikaa omiin treeneihinsä. Yrityksellä ei ole tarkoitus ottaa myyntiin tuotteita.

Henkilöstö

Yritys työllistää osa-aikaisesti vain yrittäjän, joka huolehtii tilojen siivouksesta.

Yrityksen omistaja huolehtii ajanvarauskalenterin ajantasaisuudesta.

Myynnissä olevat ajat tulevat näkymään kalenterista, päivittäin osa-ajoista varataan tilojen puhtaanapitoon. Maanantaisin uimalassa pidetään siivouspäivä, jolloin allastilat eivät ole käytössä. Halli imuroidaan kerran kuukaudessa, imurointipäivänä hallitiloja ei ole varattavissa.

Taloushallinto

Tilojen vuokrauksen maksu hoituu nettisivujen kautta tai paikanpäällä kortilla.

Yrityksen kirjanpito on ulkoistettu tilitoimistolle.

Aloituksen tai hankinnan yhteenveto

Yrityksen omistajalla on valmiiksi tontti, jossa toiminta käynnistetään.

Suurin investointi on uimalatilojen rakentaminen, sekä ulkokentän muuttaminen halliksi ja sinne esteiden hankkiminen agility harrastajille.

Markkinointi

Yritys panostaa markkinointia aluksi lähialueen koiraurheiluseurojen ilmoitustauluille sekä nettiin. Kun nähdään, miten ajanvaraus ja tilojen vuokraus onnistuu lähialueen harrastajien kesken, lisätään mainontaa myös Ruotsin puolella oleville harrastajille.

Ensisijainen markkinointi tapahtuu nefin kautta sekä ilmoitustaululle laitettavilla mainoksilla.

Toiminnan muuttuessa osa-aikaisesta kokoaikaiseksi, tullaan myös markkinoinnin määrää kasvattamaan.

Markkina-analyysi

Yrityksen asiakasryhmiä ovat kaikki koirien omistajat, heidät voidaan ryhmitellä esimerkiksi harrastuskoirien omistajiin ja kotikoirien omistajiin. Lähialueella on vain yksi kilpailija talviaikana, koirauimala Dogstop Oulussa. Kesäisin koiria voi uittaa myös luonnonvesissä. Oulussa oleva koirauimala on toiminut vuodesta 2012 asti ja sitä myötä vakiinnuttanut asemaansa markkinoilla.

Meri-Lapin alueella on useampi koiraurheiluseura sekä monta pienempää toimijaa. Alueen urheiluseurojen ja yksityisten toimijoiden asiakkaat kulkevat tällä hetkellä uimalassa yli 100 km päässä. Meri-Lapin aluetta pohjoisempaa tulevilla koiran omistajilla on sitäkin pidempi matka koirauimalaan.

Potentiaalisia asiakkaita ovat siis kaikki lähialueen koiran omistajat niin Suomessa kuin Ruotsissa sekä ohi kulkevat matkailijat lemmikkeineen. Pohjois-Suomen alueella ei ole ennestään uimalaan, jossa koiraa voisi käyttää. Tällä hetkellä lähin uimala löytyy Oulusta.

Kilpailu ja kilpailija-analyysi

Lähialueella ei uimalan osalta ole kilpailijaa. Treenihalleja löytyy yksi isompi ja kaksi pienempää 50 km säteellä.

Treenitiloissa toiset toimijat edellyttävät seuran jäsenyyttä ja vuosimaksua. Koiraurheiluseuroilla on ohjattua toimintaa, jonka vuoksi ilta-ajat ovat varattu oman seuran jäsenille, eikä ulkopuolisilla ole mahdollisuus iltaisin hallitiloja käyttää.

Koska koirauimala alana on suhteellisen pieni, voi alueelle tuleva toinen toimija olla uhkana koirauimalalle. Koira-ala on harrastuksena kuitenkin suhteellisen laaja, joten vuokrattavien treenitilojen toivotaan tuovan uusia mahdollisuuksia yrityksen laajenemiseen. Uimalan ollessa ainoa toimija alueella on myyjällä neuvotteluvoima, eikä näin ollen yritysten välistä kilpailua ole alueella. Kesällä uimalan voi korvata uittamalla koiraa luonnon vesissä, mutta talvella ei vastaavaa palvelua ole saatavilla.

Asiakkaat

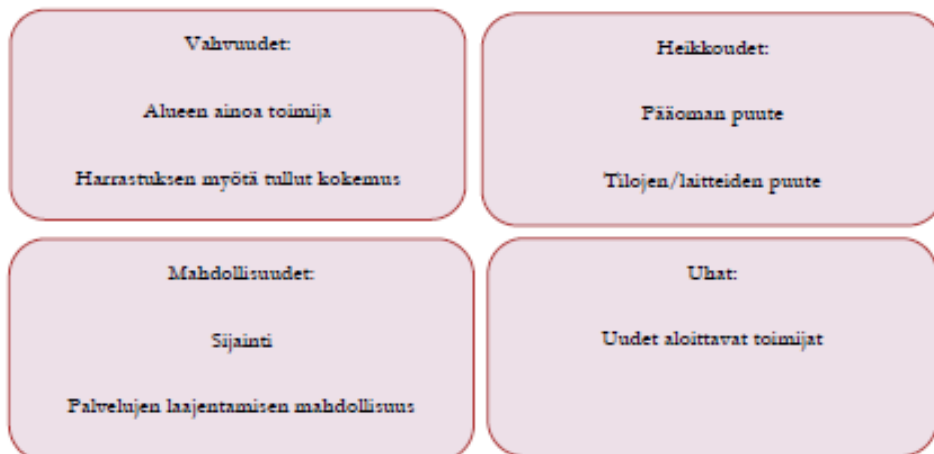
Hinnat

Yrityksen hinnoittelu pyritään pitämään linjassa Suomessa toimivien kilpailijoiden kanssa. Koska tulot tulevat pääasiassa vuokraustoiminnasta ja yrityksessä työskentelee ainoastaan omistaja, ei palkka/henkilösivukuluja tule useammasta henkilöstä.

Strategia ja toteutus

Yrityksen visio on olla Pohjois-Suomen ystävällisin koirauimala ja harrastuspaikka. Yrityksen strategia on kasvattaa toimintaansa hiljalleen isommaksi, aloittaen koirauimalasta ja lisäten palveluihin myöhemmin myös hallin vuokrauksen sekä lopuksi myös omien kurssien vetämisen sekä hallissa, että uimalassa. Koska yritys työllistää vain yrittäjän, ei muun henkilökunnan koulutukseen/perehdytykseen tarvitse varata resursseja. Yrittäjä kouluttaa itseään jatkuvasti, pitäen huolta oman osaamisen lisääntymisestä.

SWOT-analyysi



Toiminnan vahvuutena on se, että alueella ei ole toista toimijaa. Yrittäjän vahvuutena on pitkäaikainen harrastuskokemus koiraa-alalta sekä omakohtainen kokemus koirauimalan hyödyistä koiran kuntoutuksessa. Toimintaa aloittaessa heikkoutena on pääoman puute sekä tilojen ja laitteiden puute. Uimalan tiloja ei ole valmiina, joten ne tulee itse rakentaa. Uimala on tarkoitus tehdä vanhan navetan tiloihin, kunnostamalla tilat ja lisäämällä sinne allas sekä pesupaikat. Toisaalta tilojen rakentaminen alusta on myös mahdollisuus, sillä yrittäjä saa tehdä tilat mieleisekseen.

Muita mahdollisuuksia ovat sijainti, alueelle on helppo saapua niin Suomesta kuin Ruotsista. Palvelujen laajentamisen mahdollisuus, koirauimalan toimintaa voi kasvattaa vuokraamalla kävijöille myös harjoituskenttää ja myöhemmin rakennettavaa hallia eri lajien harjoituskäyttöön. Yhtenä mahdollisuutena on myös jatkuva kouluttautuminen, yrittäjä voi kouluttautua itse eri lajien koulutusohjaajaksi ja käynnistää näin ollen myös koulustoittoa, jonka myötä hän voi kouluttaa alueen harrastajia. Uhkana on alueelle mahdollisesti myöhemmin tulevat toimijat. Harvinaisempia uhkia ovat luonnon ilmiöt, jotka mahdollisesti hajottavat tiloja tai estävät saapumisen paikalle.

Strategia, Missio, Visio ja Arvot

Katin koirauimalan visio, missi ja arvot ovat ajateltu siten, että ne ovat helppo tunnistaa ja ymmärtää. Yrittäjän lisäksi myös tulevaisuudessa mahdolliset työntekijät voivat tunnistaa ne omasta työstään.

Strategia

Katin Koirauimalan strategia on kasvattaa toimintaansa rauhallisessa tahdissa isommaksi, aloittaen koirauimalasta ja lisäten palveluihin myöhemmin myös hallin vuokrauksen sekä lopuksi myös omien kurssien vetämisen sekä hallissa, että uimalassa

Missio

Autamme asiakkaita heidän koiriensa huolenpidossa

Tuemme asiakasta koiran kunnon ylläpitämisessä

Hellävaraista, mutta tehokasta liikuntaa kaikille koirien omistajille

Miksi Katin koirauimala on olemassa?

Jotta pohjoisen alueen ihmisillä olisi paikka, jossa he voivat kuntouttaa ja ylläpitää lemmikkiensä kuntoa hellävaraisen, mutta tehokkaan liikuntakeinon avulla.

Visio

Yrityksen visio on olla Pohjois-Suomen ystävällisin koirauimala ja harrastuspaikka.

Arvot

Positiivinen tapa toimia eläinten kanssa

Asiakkaiden huomioiminen yksilönä

Jokaisen koiran kohtaaminen yksilönä rotuun tai roduttomuuteen katsomatta

Liite

Aloituskustannukset

Työluvat	
Perustamiskustannukset	
Talletukset	
Pankkitili	
Vuokra	-
Sisäilojen muutokset	
Tarvittavat koneet tai laitteet:	
Allas/pesualtaat	
Agility esteet	
Toko/rallytoko tarvikkeet	
Koneet ja laitteet yhteensä	
Vakuutukset	
Toimistotarvikkeet tai käynnikorfit	
Esitteet	
Mainonta ennen avaamista	-
Aloituseräinventaario	-
Muu (luettelo):	
ALOITUSKULUT YHTEENSÄ	

Aloituspääoman määrittäminen

	1. kuukausi	2. kuukausi	3. kuukausi	4. kuukausi	5. kuukausi	6. kuukausi	7. kuukausi	8. kuukausi
Aloituspääoma	0,00 €							
Tulot:								
Maksettu käteismyynni								
Saavat								
Varat yhteensä								
Menot:								
Vuokra								
Palkat								
Muut								
Menot yhteensä								
Loppusaldo								
MUUTOS (KASSAVIRRASSA)								

Kassavirta

	1. kuukausi	2. kuukausi	3. kuukausi	4. kuukausi	5. kuukausi	6. kuukausi	7. kuukausi	8. kuukausi	9. kuukausi	10. kuukausi	11. kuukausi	12. kuukausi
Aloituspääoma												
Tulot:												
Käteismyynti												
Saatavat												
Varojen kokonaissaanti												
Menot (kulut):												
Vuokra												
Lämmitys, sähkö ja vesi												
Palkat (myös verot)												
Edut												
Lainan maksuerät												
Vakuutukset												
Mainonta												
Palkkiot												
Toimistotarvikkeet												
Postimaksut												
Puhelin												
Internet												
Pankkimaksut												
Varojen kokonaismenetyt												
LOPPUSALDO												

	Indeksiprosentti	Tammii	Helmi	Maalis	Huhti	Touko	Kesä	Heinä	Bo	Syys	Loka	Marras	Joulu	Vuosittainen yhteissumma	Vuosittainen prosenttiosuus
Arvio Nettomyynti															
Myyntikustannukset															
Bruttovoitto															
Hallittavissa olevat kulut:															
Palkat															
Työvoimakulut															
Kirjanpito ja lakiasiat															
Mainonta															
Matkakulut															
Laskut															
Lämmitys, sähkö ja vesi															
Muut sekalaiset kulut															
Hallittavissa olevat kulut yhteensä															
Kiinteät kulut:															
Vuokra															
Poisto															
Vakuutukset															
Luvat ja käyttöoikeudet															
Lainan maksuerät															
Muut sekalaiset kulut															
Kiinteät kulut yhteensä															
Kulut yhteensä															
Nettovoitto/-tappio ennen veroja															
Verot															
NETTOVOITTO/-TAPPIO VEROJEN JÄLKEEN															

Tulos, budjetti ja toteutuneet tiedot: ([aloituskuukausi ja vuosi] – [lopetuskuukausi ja vuosi])

	[aloituskuukausi ja vuosi] – [lopetuskuukausi ja vuosi]	Budjetti	Budjetin ylittävä summa
Tulot:			
Myynti			
Muut			
Tulot yhteensä			
Kulut:			
Palkat			
Työvoimakulut			
Kirjanpito ja lakiasiat			
Mainonta			
Matkakulut			
Laskut			
Lämmitys, sähkö ja vesi			
Vuokra			
Poisto			
Luvat ja käyttöoikeudet			
Lainan takaisinmaksu			
Muut sekalaiset kulut			
Kulut yhteensä			
NETTOVOITTO/-TAPPIO			

Varat	
Nykyiset varat:	
Käteinen:	
Käteiskassa	
Saatavat	
Varasto	
Lyhytaikaiset sijoitukset	
Ennakkoon maksetut kulut	
Pitkäaikaiset sijoitukset	
Kiinteät varat:	
Tontti	
Rakennukset	
Parannukset	
Laitteet	
Huonekalut	
Autot ja ajoneuvot	
Muut varat:	
Tuote 1	
Tuote 2	
Tuote 3	
VARAT YHTEENSÄ:	

Velat	
Nykyiset velat:	
Ostovelat	
Maksettavat velat	
Maksettavat korot	
Maksettavat verot:	
Liittovallion tulovero	
Osavallion tulovero	
Yksityisyrittäjän vero	
Arvonlisävero (ALV)	
Kiinteistövero	
Kertyneet palkat	
Pitkän aikavälin velat	
Maksettavat velat	
NETTOVARALLISUUS / OMISTAJAN PÄÄOMA / JAKAMATTOMAT VOITTOVARAT	
VELAT YHTEENSÄ:	



Viranomaisen merkintöjä									
				/					

PERUSTAMISILMOITUS
Yksityinen elinkeinonharjoittaja,
maa- ja metsätalouden harjoittaja

Y3

Lomakkeella voit ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja työnantaja-rekisteriin.

Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) • Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

Yrityksen nimi (annetut toiminimet rekisteröidään alla olevassa järjestyksessä)	
Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä)	
Toinen nimivaihtoehto	Kolmas nimivaihtoehto
Yritys ilmoittautuu (ilmoita tiedot Verohallinnolle sivulla 3–4)	
<input type="checkbox"/> Kaupparekisteriin (liitä mukaan kuitti käsittelymaksusta)	

Rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö kaupparekisteriin / kiirehtimispyyntö (ei koske osoite- ja yhteystietomuutoksia)
Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä. Poikkeuksia voidaan tehdä vain painavan syyn perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan.
<input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos kyseessä on rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö. Huom. Perustele pyyntö erillisellä liitteellä.

Kotipaikka	
Kunta (Suomessa oleva)	Ulkomaisen yrityksen kotivaltio

Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa)	
Rinnakkaistoiminimet (toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta

Henkilötiedot (täytä lisäksi henkilötietolomake)			
Nimi (sukunimi, etunimet)	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kieli	Kansalaisuus (jos ei Suomen)
		<input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi	

Julkiset yhteystiedot PRH ja Verohallinto (posti- tai käyntiosoite on pakollinen)						
Postiosoite (katu tai tie)	Talon nro	Porras	Huoneisto nro	PL	Postinumero	Postitoimipaikka
Käyntiosoite (katu tai tie)	Talon nro	Porras	Huoneiston nro		Postinumero	Postitoimipaikka
Sähköposti	Puhelin	Kotisivun osoite				

Tilikausi		
	pp.kk.vvvv	Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä
		pp.kk.vvvv

YTJ 10031

**Y3**

<input type="checkbox"/> Yritys jatkaa edeltävän yrityksen elinkeinotoimintaa tai liiketoimintaa (esim. ky:stä toiminimeksi), ks. täyttöohje. Täytä lisäksi henkilötietolomake.	
Edeltävän yrityksen nimi	Y-lunnus

Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala (kirjoita täydellinen toimiala)

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (viisinumeroinen TOL 2008 -luokituksen mukainen koodi, lisätietoja koodista on Tilastokeskuksen sivuilla)

Liitelomake Verohallinnolle
<input type="checkbox"/> 6206 Selvitys ulkomaisen liikkeen- ja ammatinharjoittajan toiminnasta Suomessa

Lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (esim. asiamies tai tilitoimisto)		
Henkilön ja yrityksen nimi		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Sähköposti	

Lisätietoja

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys	Puhelin

Tietosuojaseloste: EU:n yleisen tietosuojasäätöasetuksen 13 ja 14 artiklan mukaiset tiedot lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta yti.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

YTJ 10032

**Y3****VEROHALLINTOON ILMOITETTAVAT TIEDOT**

Vain Verohallintoon ilmoitettava postiosoite (jos eri kuin sivulla 1)						
Postiosoite (katu tai tie)	Talon nro	Postia	Huoneiston nro	PL	Postinumero	Postitoimipaikka

Ilmoittaudun arvonlisäverovelvolliseksi	alkaan (pp.kk.vvvv)	En katso olevani arvonlisäverovelvollinen (liitä mukaan selvitys perusteista)	alkaan (pp.kk.vvvv)
<input type="checkbox"/> liiketoiminnasta		Peruste sille, että en katso olevani arvonlisäverovelvollinen	
<input type="checkbox"/> ostoista tai omasta käytöstä		<input type="checkbox"/> vähäinen liiketoiminta (AVL 3 §, 10 000 euroa)	
<input type="checkbox"/> EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvolliseksi		<input type="checkbox"/> terveyden- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §)	
<input type="checkbox"/> alkutuotannosta		<input type="checkbox"/> sosiaalihuolto (AVL 37 §)	
<input type="checkbox"/> taide-esineen myynnistä (AVL 79 c §)		<input type="checkbox"/> koulutuspalvelut (AVL 39 §)	
Hakeudun arvonlisäverovelvolliseksi	alkaan (pp.kk.vvvv)	<input type="checkbox"/> rahoitus- ja vakuutuspalvelut (AVL 41 § ja 44 §)	
<input type="checkbox"/> kiinteistön käyttöoikeuden luovuttajana (AVL 12 § ja 30 §, liitä mukaan kopio vuokrasopimuksesta tai muu selvitys vuokratilavasta kohteesta ja vuokralaisesta)		<input type="checkbox"/> esiintymispalkkio tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §)	
<input type="checkbox"/> vähäisestä liiketoiminnasta (AVL 3 §, 10 000 euroa)		<input type="checkbox"/> kiinteistön luovutukset (AVL 27 §)	
<input type="checkbox"/> yhteisöhankinnasta (AVL 26 f §)		<input type="checkbox"/> muu veroton toiminta, mikä? _____	
<input type="checkbox"/> alkutuotannosta			
<input type="checkbox"/> taide-esineen tekijänä (AVL 79 c §)			

<input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos puolisot harjoittavat toimintaa yhdessä	Puolison allekirjoitus ja nimen selvennys

Maa- ja metsätalouden harjoittaja	pp.kk.vvvv
Ilmoita tässä päivä, jos maa- tai metsätila on hankittu kuluvana vuonna. Liitä mukaan kopio saantokirjasta, esim. kauppakirjasta tai lahjakirjasta,	

Hakeudun ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §) (Rekisteriin merkitään aikaisintaan ilmoituksen saapumispäivästä alkaen)	alkaan (pp.kk.vvvv)
Ilmoittaudun säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	alkaan (pp.kk.vvvv)

YTJ 10033

**Y3**

Oma-aloitteisten verojen verokausi
Jos yrityksen liikevaihto on enintään 100 000 euroa kalenterivuodessa, voi arvonlisäveron ilmoittaa ja maksaa neljännesvuoden jaksossa, Ennakkopidätykset, työnantajan sosiaaliturvamaksun ja lähdeverot voi tällöin maksaa neljännesvuoden jaksossa. Jos liikevaihto on enintään 30 000 euroa, arvonlisäveron voi ilmoittaa ja maksaa kalenterivuositain ja muut verot voi maksaa neljännesvuositain. Tiedot työnantajasuorituksista on ilmoitettava tulorekisteriin aina 5 päivän kuluessa palkanmaksupäivästä. Liikevaihtoon lasketaan myös yrityksen ulkomainen liikevaihto.

<input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on enintään 30 000 euroa	<input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on 30 001–100 000 euroa
<input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on yli 100 000 euroa	
Hajuttu verokausi arvonlisäverotuksessa	Hajuttu verokausi työnantajasuorituksissa
<input type="checkbox"/> vuosi	<input type="checkbox"/> neljännesvuosi
<input type="checkbox"/> neljännesvuosi	<input type="checkbox"/> kuukausi
<input type="checkbox"/> kuukausi	
Olen alkutuottaja tai taide-esineen tekijä ja arvonlisäveron verokausi on normaalisti vuosi.	
Haluan, että arvonlisäveron verokausi on <input type="checkbox"/> neljännesvuosi <input type="checkbox"/> kuukausi	
Verohallinto päättää verokauden pituuden ja lähettää siitä kirjallisen ilmoituksen.	

Kirjanpidon muoto yhdenkertainen kahdenkertainen

Ennakkoveroa koskevat tiedot

Haen ennakkoveroa sähköisesti (vero.fi/verokortti)

	euroa		euroa
Ensimmäisen tilikauden arvioitu liikevaihto		Ensimmäisen tilikauden arvioitu tulos	

Lisätietoja

YTJ 10034

Huomaa: henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomailla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää lainsäädännössä määritellyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1a §). Lisätietoja henkilötietojen julkisuudesta ja käsittelystä löydät verkkosivuiltamme www.prh.fi.

Löydät tämän lomakkeen täytettäväksi sähköisessä muodossa: www.prh.fi/korjaukset

Yrityksen perustiedot

Yrityksen toiminimi:	
Y-tunnus:	Ilmoituksen diaarinumero:

Henkilötiedot

Ilmoita täällä lomakkeella henkilön nimi, suomalainen henkilötunnus ja kansalaisuus.

Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilön syntymäaika.

Jos henkilö asuu muualla kuin Suomessa, ilmoita kotiosoite.

Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		
Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		
Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		
Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		
Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		
Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		
Sukunimi	Etunimet	
Kansalaisuus	Henkilötunnus	Syntymäaika
Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa)		

Tulosta tarvittaessa useampi henkilötietolomake PRH:n verkkosivulta: www.prh.fi/korjaukset