



YRITYKSEN PERUSTAMINEN JA LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

Liiketoimintasuunnitelma: Salaatti- ja pastabaari PAUS

Pauliina Jokiperä

Opinnäytetyö
Joulukuu 2012
Liiketalouden
koulutusohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

PAULIINA JOKIPERÄ

Yrityksen perustaminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen
Liiketoimintasuunnitelma: Salaatti- ja pastabaari PAUS

Opinnäytetyö 43 sivua, joista liitteitä 3 sivua
Joulukuu 2012

Yrityksen perustaminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen valikoitui tämän opinnäytetyön aiheeksi kirjoittajan kiinnostuksesta yrittäjyyteen ja sitä kautta haluun selvittää yrityksen perustamiseen vievää polkua. Työ kuvaa yrityksen perustamista yksityiskohtaisesti perustamispäätöksestä toiminnan aloittamiseen ja se pyrkii tuomaan esiin kaikki yrityksen perustamista koskevat tärkeät vaiheet ja huomioon otettavat asiat. Liiketoimintasuunnitelman laatimista koskevassa osiossa käydään läpi sitä, kuinka suunnitelma tulisi laatia niin, että se kuvaa mahdollisimman hyvin ja laajasti tulevaa yritystoimintaa.

Teoriaosuus koostuu kahdesta osa-alueesta, yrityksen perustamisesta sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisesta. Tämän lisäksi liiketoimintasuunnitelman laatimista koskevien ohjeiden avulla laadittiin liiketoimintasuunnitelma kuvitteelliselle Salaatti- ja pastabaari PAUSille. Tavoitteena työllä oli antaa kirjoittajalle mahdollisimman laaja käsitys ravintola-alan yrityksen perustamisesta. Tästä syystä joissain kappaleissa esiin on nostettu nimenomaan ravintolan perustamiseen liittyviä erityishuomioita.

Työ antoi hyvän tilaisuuden tarkastella pienen ruokaravintolan syntymisen ja hengissä säilymisen mahdollisuuksia ja toivon mukaan se tulee kirjoittajalle tarpeelliseksi tulevaisuudessa. Julkisessa versiossa Salaatti- ja pastabaari PAUSin liiketoimintasuunnitelma on piilotettu.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration

PAULIINA JOKIPERÄ

Establishing an enterprise and writing a business plan
Business plan for Salad and Pasta Bar PAUS

Bachelor's thesis 43 pages, appendices 3 pages
December 2012

The subject of this thesis was selected based on the author's interest in entrepreneurship and desire to find out how to establish an enterprise in theory. The thesis presents the steps that are required to establish an enterprise from the decision to set up the business to the beginning of actual operations. The main purpose of this study was to present all the important matters involved in establishing an enterprise. The part that deals with writing a business plan gives detailed instructions for the writing process and shows how to describe the business idea in much depth and detail as possible.

The theoretical part is divided in two sections, as mentioned above. In addition, there is a business plan for imaginary enterprise called Salad and Pasta Bar PAUS. This plan is based on the theory of writing a business plan. The intention was to give the author a realistic view of how a restaurant business could be started. For this reason in some parts of the thesis the restaurant theme is used as an example.

This study gave an excellent opportunity to examine the author's idea of setting up a small restaurant and to assess its potential for survival. The restaurant business today is very competitive but there is hope that the plans made for this thesis will be realized some day. The business plan for Salad and Pasta Bar PAUS is confidential and is withheld from the public version of the thesis.

Key words: establishing an enterprise, business plan, entrepreneurship

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	6
2.1	Perustamispäätös.....	6
2.2	Yritysmuodon valinta	8
2.3	Toiminimen valinta.....	9
2.4	Toimitilan hakeminen	10
2.5	Elinkeinolupahakemus.....	10
2.5.1	Ravintolatoimintaan sekä alkoholin myyntiin ja anniskeluun liittyvät lupa- ja ilmoitusasiat	11
2.6	Rekisteröinti.....	13
2.7	Rahoitus	14
2.8	Kirjanpito ja verotus	15
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN -.....	17
3.1	Yrittäjän tausta ja osaaminen	17
3.2	Liikeidea	18
3.2.1	Tarve/hyöty asiakkaalle	18
3.2.2	Mielikuva yrityksestä eli imago	18
3.2.3	Asiakkaat.....	19
3.2.4	Tuotteet	19
3.3	Toimintatavat	19
3.3.1	Markkinointi.....	19
3.3.2	Tuotekehitys.....	20
3.3.3	Logistiikka	20
3.3.4	Henkilöstö	21
3.3.5	Hinnoittelu	21
3.4	Markkinat ja kilpailijat.....	21
3.4.1	Toimiala-analyysi.....	22
3.4.2	Kilpailija-analyysi	23
3.4.3	SWOT-analyysi.....	24
3.5	Riskianalyysi.....	24
3.6	Laskelmat.....	25
3.6.1	Rahoituslaskelma	25
3.6.2	Kannattavuuslaskelma.....	26
3.7	Arvio koko yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta	26
4	POHDINTA.....	27
	LÄHTEET.....	28

1 JOHDANTO

Yrittäjyys, ja tässä tapauksessa nimenomaan pienyrittäjyys, on hyvä asia ja siihen pitäisi kannustaa enemmän. Suurelle osalle ihmisistä yrittäjyys tuntuu nimittäin olevan täysin poissuljettu uravalinta monestakin syystä. Taloudellinen epävarmuus on varmasti yksi iso tekijä, mutta tänä päivänä epävarmuus työpaikoista on ilmassa monella muullakin alalla. Toiset taas kammoksevat byrokratiaa mikä yrittäjyyteen rinnastetaan, mutta sitäkin puolta on helpotettu ajan saatossa suuresti. Pienyrittäjyydessä voisi olla tulevaisuudessa suurta potentiaalia, kun jotain uutta menetettyjen työpaikkojen tilalle pitäisi keksiä.

Tämä opinnäytetyö käsittelee yrityksen perustamista ja liiketoimintasuunnitelman laatimista, jonka jälkimmäisen pohjalta on laadittu liiketoimintasuunnitelma kuvitteelliselle ravintola-alan yritykselle. Tarkoitus oli valottaa kirjoittajalle yrityksen perustamiseen liittyviä huomion arvoisia asioita ja auttaa hahmottamaan kuinka kaikki teoriassa tapahtuu. Kirjoittajan haaveena on ollut pitkään oma yritys, mutta uskallus ei ole ainakaan toistaiseksi riittänyt lähteä toteuttamaan suunnitelmia käytännössä.

Työssä ei mennä kovin syvälle esimerkiksi eri yhtiömuotojen verotuksen tai rahoitusvaihtoehtojen kanssa, sillä tarkoitus oli perehtyä nimenomaan ravintolan perustamiseen ja siinä pakollisiin huomioihin. Tästä syystä jotkut kappaleet käsittelevätkin vain ravintola-alan yritykseen liittyviä seikkoja, kuten esimerkiksi lupa-asioista kertova kappale.

Haastavaa työssä oli saada näkemys yrityksestä päästä paperille. Liikeidea vaikutti ajatuksen tasolla melko selkeältä, mutta kun sitä yritti kuvata niin, että myös lukija innostuu siitä, piti sitä viedä paljon pienempiin yksityiskohtiin, mitä alun perin oli tullut edes miettineeksi. Aika ajoin omaa liikeidea ja sen kantavuutta tuli myös epäiltyä, mutta työ osoittaa, että ajatus ei ole mahdoton. Lopun liitteistä muun muassa selviää kuinka paljon asiakkaita ja myyntiä tulisi saada, jotta yritys kannattaisi, eikä arvio täysin epärealistiselta vaikuta.

2 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Suomi on mainettaan parempi kotipesä yrittäjälle. Suomi on avoin ja poliittisesti vakaa yhteiskunta ja Suomessa korruptio on vähäistä ja oikeuslaitos riippumaton. Näin kirjoittaa Terho Puustinen kirjassaan *Avain omaan yritykseen*. Puustinen painottaa, että yrittäjän ei tarvitse olla yli-ihminen. Yrittäjien osuus väestöstä on Suomessa kuitenkin pienempi kuin länsieurooppalaisissa maissa keskimäärin. Kaikkia myyttejä, joita yrittämiseen liittyy, ei Puustisen mukaan kannata niellä. Muun muassa byrokratia ja erilaiset yrittämiseen liitettävät riskit vähentävät yritysten perustamista Suomessa. Perustamista ja sen mukanaan tuomaa niin sanottua paperisotaa on kuitenkin helpotettu ja tätä on osaltaan helpottanut sähköisen asioinnin yleistyminen. (Puustinen 2004, 22-29.)

2.1 Perustamispäätös

Yrityksen perustaminen vaatii luonnetta ja sitä on hyvä pohtia etukäteen ennen mitään perustamistoimenpiteitä. Yleensä päätös yrittäjyydestä on muhinut mielessä jo pidempään, mikä onkin hyvä asia, sillä hanketta kannattaa tarkastella useammalta kantilta. Yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet yhdessä koulutuksen sekä työkokemuksen kanssa luovat perustan onnistuneelle yritystoiminnalle. Tarvittavat tiedot ja taidot vaihtelevat toimialoittain.

Uusyrityskeskusten verkkosivuilta löytyy *Yrityksen perustamisopas*, jossa luetellaan ominaisuuksia, joista tulevan yrittäjän olisi hyvä tunnistaa itsensä.

Hyviä yrittäjäominaisuuksia ovat muun muassa:

- ahkera
- luova
- rohkea, oma-aloitteinen
- tuloksiin pyrkivä
- päättäväinen
- myyntitaitoinen
- on valmis ottamaan riskejä
- sietää epävarmuutta (Uusyrityskeskukset 2012.)

Vaikka yllä olevat piirteet ovatkin yrittäjälle tärkeitä, kannattaa silti muistaa, ettei yrittäjyyskään ole tähtitiedettä, jossa voi onnistua vain, jos on oikein onnekas. Yrittäjyudessa on kyse ennen kaikkea ahkeruudesta sekä työn tarjoamisesta itselle ja parhaassa tapauksessa myös muille. Yrityksen perustaminen vaatii toki rohkeutta ja itsenäistä päätöksentekoa, mutta vaikka ei olisikaan esimerkiksi kovin myyntihenkinen luonteeltaan, sitä ominaisuutta voi kehittää. Suuressa osassa yrittäjyyttä on intohimo ja halu luoda jotain omaa.

Yrityksen perustamisopas listaa myös asioita, jotka motivoivat yrittäjyyteen:

- voi olla oman itsensä pomo
- voi itse määritellä työtehtävänsä
- voi vaikuttaa työaikoihinsa
- on mahdollisuus menestyä taloudellisesti
- saa toteuttaa itseään
- voi työllistää muita (Uusyrityskeskukset 2012.)

Ura yrittäjänä sopii toisille luonteille paremmin kuin toisille. Joku nauttii siitä, että saa tehdä työtä itsenäisesti ja ratkoa ongelmat itse kun taas toinen antaa vastuun mieluummin muille ja suorittaa vaan työtehtävänsä. Taloudellisesti yrittäjyys on yksi väylä menestyä, mutta se vaatii tietenkin onnistumista. Ja onnistumisia tulee, jos on tarpeeksi hyvä liikeidea ja halua toteuttaa sitä.

Yrityksen perustamiseen liittyy myös nippu haasteita, jotka olisi uskallettava kohdata:

- rahoituksen järjestäminen
- osaaminen ja kokemuksen puute
- tiedon puute lainsäädännöstä, verotuksesta ja sopimusten tekemisestä
- ajankäyttö (työ/opiskelu, perhe/puoliso, vapaa-aika ja niin edelleen) (Uusyrityskeskukset 2012.)

Yrityksen perustamista suunnittelevan täytyy tuntea se toimiala, jolle hän aikoo yrityksen perustaa. Se ei kuitenkaan riitä, vaan lisäksi täytyy olla osaamista taloushallinnosta, hinnoittelusta, budjetoinnista sekä markkinoinnista. Yrityksen perustamisoppaassa kuitenkin muistutetaan, että yrittäjäksi ryhtyminen ei merkitse sitä, että yrittäjänä pitäisi

toimia lopun ikäänsä. Yrittäjätoimintaa voi ajatella yhtenä vaiheena koko työuraa. (Uusyrityskeskukset 2012.)

2.2 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. Näitä ovat mm. päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät kysymykset. (TE-keskus 2006, 17.) Vaihtoehtoja on viisi: Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli Toiminimi, Avoin yhtiö, Kommandiittiyhtiö, Osakeyhtiö sekä Osuuskunta. TE-keskuksen julkaiseman *Yrityksen perustamisop-paan* mukaan perustajan tulisi ottaa huomioon ainakin perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet sekä voitonjako ja tappion kattaminen, jotta oikea yritysmuoto tulisi valituksi. (TE-keskus 2012.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi)

- yksinkertaisin tapa kun perustajia on yksi
- perustaminen ei vaadi kirjallisia sopimuksia
- yrittäjä tekee itse kaikki päätökset
- kantaa vastuun toiminnasta koko omaisuudellaan
- saa voiton itselleen, mutta vastaa myös yksin tappiosta
- ei veroteta erikseen vaan yrittäjän henkilökohtaisessa verotuksessa
- kirjanpitovelvollisuus

Avoin yhtiö

- vähintään kaksi yhtiömiestä
- ei vaadi kirjallista sopimusta, mutta kannattaa tehdä
- yhtiömiehet vastaavat omaisuudellaan
- ei veroteta erikseen vaan yrittäjien henkilökohtaisessa verotuksessa
- sopii pienille yrityksille
- kirjanpitovelvollisuus
- tilintarkastus pakollinen

Kommandiittiyhtiö

- vähintään yksi vastuunalainen ja vähintään yksi äänetön yhtiömies
- vastuunalainen tekee päätökset
- äänetön on sijoittaja, jolle on maksettava korko sijoitetulle pääomalle

- ei veroteta erikseen vaan yrittäjien henkilökohtaisessa verotuksessa
- kirjanpitovelvollisuus
- tilintarkastus pakollinen
- sopii pienen ja keski-suuren yrityksen yhtiömuodoksi

Osaakeyhtiö

- perustamismuodollisuuksiltaan monimutkaisempi
- perustamisasiakirjat pakolliset
- pidettävä hallituksen kokouksia ja ainakin kerran vuodessa yhtiökokous
- perustajina yksi tai useampi juridinen henkilö
- osakkeen omistaja ei ole varsinaisesti vastuussa yhtiön sitoumuksista
- soveltuu pääomaa tarvitseville keski-suurille ja suurille yrityksille
- yksityisen oy:n vähimmäispääoma 2500 euroa, julkisen 80 000 euroa
- voitto voidaan jakaa osinkoina
- itsenäinen verovelvollinen
- yksi tai useampi tilintarkastaja pakollinen

Osuuskunta

- osuuskunnan perustamiseen tarvitaan useita henkilöitä, vähintään kolme
- kirjallinen sopimus, ns. perustamiskirja
- ei henkilökohtaista vastuuta
- osuusmaksu
- kirjanpitovelvollisuus
- tilintarkastajat pakolliset

2.3 Toiminimen valinta

Yrityksellä on oltava nimi, jolla se erottuu muista yrityksistä. Raatikaisen mukaan on tärkeää, että nimi erottuu saman toimialan muista yrityksistä ja kertoo mitä yrityksessä tehdään. Yrityksen nimi on rekisteröitävä Patentti- ja rekisterihallituksesta saatavalla perustamisilmoituksella. Nimestä tulisi ilmetä, mikä yhtiömuoto yrityksellä on, kuten esimerkiksi osakeyhtiön nimessä tulee olla perässä lyhenne Oy. (Raatikainen 2006, 77-78.)

Yrityksen toiminimen suunnitteluun on hyvä varata aikaa, eikä rekisteröintiä kannata tehdä ilman tarkkaa harkintaa. Hyvä nimi on helppo muistaa ja sen käyttäminen, kirjoit-

taminen ja taivuttaminen on vaivatonta. Yritys-Suomen verkkosivuilla olevien *Käytännön perustamistoimien* mukaan suunnittelussa tulee ottaa huomioon ainakin seuraavat asiat:

- toiminimen tulee yksilöidä haltijansa yritys
- toiminimen pitää erottua selvästi jo ennestään rekisterissä olevista toimimistä
- nimi ei saa olla sekoitettavissa toisen suojattuun toiminimeen, toissijaiseen tunnukseseen tai tavaramerkkiin
- toiminimen kirjoitusasussa olisi suositeltavaa noudattaa suomen kielen oikeinkirjoitussääntöjä
- hyvä toiminimi soveltuu myös yrityksen internet-osoitteeksi (www.esimerkki.fi) eli verkkotunnukseksi. (Yritys-Suomi 2012.)

2.4 Toimitilan hakeminen

Liiketilojen hankkimisessa on kaksi vaihtoehtoa, ja ne ovat joko ostaa tilat omaksi tai vuokrata. Yritys-Suomen verkkosivujen mukaan yleensä yrityksen toiminta aloitetaan vuokratiloissa, ja kun talous on saatu tasapainoon ja toiminta laajenee, toimitilojen osto voi tulla harkittavaksi. Toimitilojen hakemisen yhteydessä on hyvä miettiä missä ovat yrityksen asiakkaat eli mikä olisi yritykselle paras sijaintivaihtoehto. Myös liikenneyhteydet ja pysäköintimahdollisuudet kannattaa kartoittaa.

Tilantarpeen suhteen kannattaa miettiä onko pohjaratkaisu sopiva vai tarvitaanko siihen muutoksia ja onko tilaa esimerkiksi laajentumiseen. Vaikkapa ravintolassa tarvitaan myös paljon varastotilaa, mutta hukkatilasta ei kannata maksaa. Huoneiston kunto on syytä myös tarkastaa eli tarvitaanko kunnostusta tai muutoksia. Ravintolatoiminnassa esimerkiksi ilmastointiratkaisut ovat tärkeitä ja se, onko huoneisto hyväksytty ravintolakäyttöön. (YritysSuomi 2012.)

2.5 Elinkeinolupahakemus

Pääasiassa elinkeinon harjoittamiseen ei tarvita Suomessa viranomaisten lupaa. Laissa elinkeinovapaudesta säädetään seuraavaa:

Elinkeinovapauden mukaan Suomessa saa harjoittaa laillista ja hyvän tavan mukaista elinkeinoa luonnollinen henkilö, jolla on asuinpaikka Euroopan talousalueella, suomalainen yhteisö ja säätiö sekä Suomessa sivuliikkeen rekisteröinyt ulkomainen yhteisö ja säätiö, joka on perustettu jonkin ETA-alueeseen kuuluvan valtion lainsäädännön mukaan ja jolla on sääntömääräinen kotipaikka, keskushallinto ja päätoimipaikka, jossakin ETA-alueeseen kuuluvassa valtiossa. (Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta 27.9.1919/122.)

On kuitenkin olemassa joukko elinkeinoja, joiden harjoittamiseen tarvitaan viranomaisten lupa. Näitä ovat muun muassa alkoholijuomien anniskelu ja vähittäismyynti, auto-koulutoiminta, linja-autoliikenteen harjoittaminen, sairaankuljetus, taksiliikenne, tavaraliikenne sekä yksityisen terveydenhuollon palvelut. Lupa tulee hankkia pääsääntöisesti ennen toiminnan aloittamista. (TE-keskus 2006, 54.)

Joihinkin elinkeinoihin tarvitaan erillinen ilmoitus, vaikka toiminta ei olisikaan luvanvaraista. Tällaisia ovat mm. ravintolat ja hotellit, asunnon- ja kiinteistönvälitysliikkeet, työvoiman vuokrausliikkeet. (TE-keskus 2006, 54.)

2.5.1 Ravintolatoimintaan sekä alkoholin myyntiin ja anniskeluun liittyvät lupa- ja ilmoitusasiat

TAULUKKO 1. Yrityksen luvat/Ravintolat ja kahvilat (YritysSuomi 2012).

Lupa/ilmoitus	Vastuutaho
Ilmoitus elintarvikehuoneistosta Elintarvikehuoneistosta, jossa ravintola- tai kahvila-toimintaa aiotaan harjoittaa, tulee tehdä kirjallinen ilmoitus.	Sijaintikunnan elintarvikevalvontaviranomainen
Hygieniaoppi Työntekijät, jotka käsittelevät helposti pilaantuvia, pakkaamattomia elintarvikkeita, tarvitsevat hygieniaoasaamistodistuksen eli hygieniaopin.	Evira
Anniskelulupa Jos ravintolassa tarjoillaan alkoholia, tulee sitä	Sijaintipaikan aluehallintovirasto

varten hankkia anniskelulupa.	
Ilmoitus ravitsemisliikkeestä Ravitsemisliikkeistä (ravintolat, baarit ym.) tulee tehdä kirjallinen ilmoitus.	Sijaintikunnan poliisi ja pelastusviranomainen
Toimitilat Toimitilan tulee olla hyväksytty ravitsemisliikkeeksi (ravintola, kahvila, baari tms.).	Sijaintikunnan rakennusvalvontaviranomainen
Tupakointitila Ravintolan tai muun ravitsemisliikkeen sisätiloissa saa tupakoida ainoastaan tupakointiin hyväksytyssä erillisessä tupakointitilassa.	Sijaintikunnan rakennusvalvontaviranomainen
Nikotiinikorvaustuotteet Nikotiinikorvaustuotteille voi saada myyntiluvan ravitsemisliikkeessä, mikäli ravitsemisliikkeellä on myös tupakkatuotteiden vähittäismyyntilupa.	Sijaintikunnan terveydensuojeluviranomainen
Musiikki ja videot Jos ravintolassa soitetaan musiikkia tai näytetään videoita, maksetaan niistä tekijänoikeuskorvaus tekijänoikeusjärjestöille.	Teosto, Gramex
Ilmoitus ulkotarjoilualueesta (tarvittaessa) Mahdollisesta ulkotarjoilualueesta (terassit ym.) on tehtävä ilmoitus.	Sijaintikunnan poliisi
Jatkoaikalupa (tarvittaessa) Jos ravintolassa halutaan anniskella alkoholia klo 1.30 jälkeen, tulee sen hakea anniskelun jatkoaikalupa.	Sijaintipaikan aluehallintovirasto
Neljännesvuosi-ilmoitus Anniskeluluvan haltijan tulee ilmoittaa neljännesvuosittain aluehallintovirastolle myynti- ja henkilökuntatiedot.	Sijaintipaikan aluehallintovirasto

Tärkeimmät ravintolatoimintaan liittyvät lupa- ja ilmoitusasiat ovat ilmoitus elintarviketuoneistosta, anniskelulupa ja ilmoitus ravitsemisliikkeestä. Yrittäjällä ja henkilökunnalla tulee myös olla hygieniapassi. Muut taulukossa mainitut luvat ja ilmoitukset ovat enemmänkin tapauskohtaisia eli haetaan tarvittaessa.

Elintarvikehuoneisto tulee hyväksyä ennen käyttöön ottoa. Elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan rakennusta tai huoneistoa tai niiden osaa taikka muuta ulko- tai sisätilaa, jossa myytäväksi tai muuten luovutettavaksi tarkoitettuja elintarvikkeita valmistetaan, säilytetään, kuljetetaan, pidetään kaupan, tarjoillaan tai muutoin käsitellään. Ilmoitus tehdään kunnan elintarvikevalvontaviranomaiselle. Elintarvikehuoneistolla on oltava riskien hallitsemiseksi myös riittävä omavalvontasuunnitelma. (TE-keskus 2006, 56-57.)

Elintarvikehuoneiston ilmoituksesta on käytävä ilmi:

- elintarvikealan toimijan nimi, kotikunta ja yhteystiedot
- toimijan yritys- ja yhteisötunnus tai sen puuttuessa henkilötunnus
- elintarvikehuoneiston nimi ja käyntiosoite
- harjoitettava toiminta ja sen arvioitu laajuus
- toiminnan arvioitu aloittamisajankohta
- tieto omavalvontasuunnitelmasta (YritysSuomi 2012.)

Alkoholijuomien anniskelua saa harjoittaa se, jolle on myönnetty anniskelulupa. Anniskelulupa voidaan myöntää henkilölle, yhtiölle tai yhteisölle, jonka toimialana on ravitsemisliiketoiminnan harjoittaminen. Anniskeluluvat luokitellaan alkoholijuomien lajivalikoiman mukaan c-, b- ja a-oikeuksiin. Anniskelupaikan tulee soveltua ravitsemisliiketoimintaan. Anniskelupaikassa alkoholijuomia saa anniskella ainoastaan lupaviranomaisten hyväksymällä anniskelualueella, jossa anniskelu voidaan tehokkaasti järjestää. Anniskelulupahakemuksen yhteydessä hakijan tulee yhteydessä hakijan tulee esittää tiedot vastaavien hoitajien ja sijaisten ammattipätevyydestä. (TE-keskus 2006, 57.)

Ravitsemisliikkeistä sekä majoitushuoneistoista täytyy tehdä ilmoitus myös poliisilaitokselle ja pelastusviranomaiselle (TE-keskus 2006, 58).

2.6 Rekisteröinti

Uusyrityskeskusten Yrityksen perustamisoppaassa kerrotaan yrityksen rekisteröinnistä. Kaupparekisteri (www.prh.fi/fi/kaupparekisteri.html) on virallinen ja julkinen yritystietorekisteri. Pääsääntöisesti kaikkien yritysten on ilmoitauduttava kaupparekisteriin, mutta rekisteröintimaksut vaihtelevat yritysmuodoittain. Samalla ilmoituksella voi ilmoittautua myös Verohallinnon rekistereihin, joita ovat ennakkoperintärekisteri, työn-

antajarekisteri ja arvonlisäverovelvollisten rekisteri. Näihin rekistereihin ilmoittautuminen taas on maksutonta. (Uusyrittyskeskukset 2012.)

Perustamisoppaan mukaan työn teettäjän eli toimeksiantajan ei tarvitse pidättää maksamistaan työkorvauksesta veroa, kun yritys on ennakoperintärekisterissä. Tällöin yritys huolehtii itse veroistaan maksamalla ennakoveroa.

Yrityksen täytyy ilmoittautua työnantajarekisteriin, jos sillä on

- 1) vakituisesti palveluksessaan vähintään kaksi työntekijää kalenterivuoden aikana tai
- 2) tilapäisesti palveluksessaan vähintään kuusi työntekijää samanaikaisesti.

Jos palkanmaksu on tilapäistä tai palkkaa maksetaan vain yhdelle työntekijälle, yrityksen ei tarvitse ilmoittautua työnantajarekisteriin. (Uusyrittyskeskukset 2012.)

Arvonlisäverovelvolliset yritykset eli kaikki ne, joiden liikevaihto ylittää tilikaudella 8500 euroa, ilmoittautuvat perustamisilmoituksessa verohallinnon arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Rekisterissä oleva yritys saa vähentää yritystoiminnan ostoihin sisältyneen arvonlisäveron siitä verottajalle tilitettävästä arvonlisäverosta, joka on kertynyt myynnistä. (Uusyrittyskeskukset 2012.)

Yritys- ja yhteisötunnus (Y-tunnus) on yksilöllinen tunnus, jonka viranomainen antaa yritykselle ja yhteisölle, kun tämän perustamisilmoitus on kirjattu yritys- ja yhteisötietojärjestelmään (www.ytj.fi). Y-tunnuksessa on seitsemän numeroa, väliviiva ja tarkistusmerkki, esimerkiksi 1234567-8. Y-tunnusta tarvitaan muun muassa laskuihin ja sopimuksiin sekä asioitaessa kaupparekisterissä ja verohallinnon kanssa. (Uusyrittyskeskukset 2012.) Y-tunnus yksilöi yrityksen samalla tavoin kuin henkilötunnus ihmisen.

2.7 Rahoitus

Yritystoiminnan käynnistämiseksi tarvitaan lähes aina rahaa. Se, kuinka paljon alkuinvestoinnit maksavat, riippuu liikeideasta ja vaihtelee eri toimialoilla suuresti. Jos liike-toiminta perustuu yrittäjän osaamisen myymiseen palveluna ja omaan ajankäyttöön kuten esimerkiksi kotikonttoria pitävillä kirjanpitäjillä, tarvitaan alkuinvestointeja paljon vähemmän kuin silloin, jos perustetaan esimerkiksi ravintola. Jos alkuinvestoinnit ovat suuret, ja yrittäjältä ei löydy tarpeeksi omaa pääomaa, ulkopuolinen rahoitus on elinehto

toiminnan aloittamiselle. Kun yritystoiminta saadaan kannattavaksi, voidaan kuluja kattaa tulo-rahoituksella, eli liiketoiminnasta syntyvillä tuotoilla. (Uusyrittäjäkeskukset 2012.)

Uuden yrittäjän käsikirjassa (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen&Siikavuo 2009) kerrotaan erilaisista rahoitusmuodoista. Tarvittavien laitteiden ja koneiden hankinnassa rahoitusta voidaan esimerkiksi järjestää leasingsopimuksella. Eräs rahoituksen muoto on tavarantoimittajilta pyydettävä luottorahoitus esimerkiksi raaka-aineiden hankkimista varten. Pankit ovat perinteisiä aloittavan yrityksen rahoittajia. Rahoitusta voidaan hakea myös Finnveralta, joka on valtion omistama yritystoimintaa ja alueellista kehitystä edistävä rahoituslaitos. (Ilmoniemi ym. 2009, 59-60.) Naisyrittäjille Finnveralla on tarjolla erityistä naisyrittäjälainaa.

Starttirahalla tuetaan uutta yrittäjää toiminnan alkuvaiheessa. Starttirahaa haetaan työvoimatoimistosta. Edellytyksenä on, että itse liiketoimintaa ei ole aloitettu aikaisemmin ja että toimintaa pidetään kannattavana. (Ilmoniemi ym. 2009, 59-60.) Starttirahaa voidaan maksaa enintään 18 kuukauden ajalta, mutta yleensä se myönnetään puoleksi vuodeksi. Vuonna 2012 starttirahan suuruus oli 650-750 euroa kuukaudessa. Tuen täytyy olla tarpeellista yrittäjän toimeentuloa varten ja yrittäjän täytyy työskennellä päätoimisesti yrityksessä. (Uusyrittäjäkeskukset 2012.)

2.8 Kirjanpito ja verotus

Jokainen joka harjoittaa liike- tai ammattitoimintaa on kirjanpitovelvollinen. Kirjanpidossa on noudatettava hyvää kirjanpitotapaa. (Ilmoniemi ym 2009, 142).

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi. Myös tilintarkastus kannattaa ulkoistaa. Erityisesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiöissä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa. Kirjanpitäjä ei kuitenkaan puutu varsinaisen liiketoiminnan suunnitteluun eikä kehittämiseen. (Liiketoimintasuunnitelma.com 2012.)

Kirjanpito on yksinkertaistettuna yrityksen toiminnasta johtuvien liiketapahtumien rahamäärien kirjaamista. Kirjanpitoon kootaan aukoton tositemaineisto ja siitä rekisteröidään liiketapahtumien tiedot tietyn menetelmän mukaan. Tulokseksi saadaan laskelmat

yrittäjän taloudesta. Kirjanpidon kokonaisuus muodostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, omista varoista ja veloista. Yritystoiminnan tulos saadaan selville kirjanpidon perusteella laaditusta tilinpäätöksestä. (YritysSuomi 2012.)

Tilintarkastus on osa yrityksen valvontajärjestelmää, joten yrityksille on hyödyksi käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa varmistamassa, että tilinpäätös ja mahdollinen toimintakertomus antavat oikeat, riittävät ja ristiriidattomat tiedot. Aivan pienille yrityksille tilintarkastajan valinta ei ole pakollista. Silti nekin yritykset, jotka eivät ole velvoitettuja käyttämään tilintarkastajaa, käyttävät usein tilintarkastajaa vapaaehtoisesti.

(YritysSuomi 2012.)

Yritys maksaa tuloveroa yrityksen verotettavan tulon perusteella. Tuloveroja maksetaan ennakkoveroina sekä tarvittaessa jäännösveroina sekä ennakon täydennysmaksuna. Tuloverotukseen vaikuttaa yritysmuoto. Yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole tuloverotuksessa erillisiä verovelvollisia. Osakeyhtiö taas puolestaan on itsenäinen verovelvollinen ja tämä tarkoittaa sitä, että osakeyhtiön tulot verotetaan omina tuloinaan eikä yhtiön tulot vaikuta yksittäisen osakkaan verotukseen. (Uusyrittäjäkeskukset 2012.)

Arvonlisäveroa maksetaan myynnin ja ostojen perusteella. Arvonlisäverotuksessa yritysmuodolla ei ole merkitystä. Arvonlisävero on kulutusvero, jonka myyjä laskee mukaan tavaran tai palvelun myyntihintaan. Tarkoitus on, että kuluttaja maksaa lopulta arvonlisäveron. Yrittäjä tilittää valtiolle arvonlisäverot, jotka hän on kerännyt myynnin yhteydessä. Pääsääntöisesti tavaroiden ja palveluiden myynti on arvonlisäverollista. Sellaiset alat, joihin arvonlisävero ei koske, mainitaan erikseen laissa. (Uusyrittäjäkeskukset 2012.)

Vuoden 2010 alusta otettiin käyttöön verotili, jossa kaikki oma-aloitteiset verot, paitsi varainsiirtovero, ilmoitetaan kausiveroilmoituksella. Kausiveroilmoitus annetaan ja oma-aloitteiset verot maksetaan normaalisti kerran kuussa. Oma-aloitteisia veroja ovat esimerkiksi arvonlisävero, ennakonpidätys ja työnantajan sosiaaliturvamaksu. (Uusyrittäjäkeskukset 2012.)

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN -

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta. Se kuvaa, miten liikeidea lähdetään toteuttamaan käytännössä: yrityksen toimintaympäristö, toimintatavat ja tavoitteet. Se on kattava ja yksityiskohtainen esitys, jossa ovat mukana pidemmän ajanjakson päämäärät ja määrälliset tavoitteet rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien muodossa. (Uusyrityskeskukset 2012.)

Uusyrityskeskusten Yrityksen perustamisoppaan mukaan liiketoimintasuunnitelma on hyvä työkalu niin yrittäjälle itselleen, kuten myös neuvottelutyökalu, kun keskustellaan mahdollisten rahoittajien, liikekumppanien, vuokranantajan tai vaikka tavarantoimittajien kanssa. Liiketoimintasuunnitelman avulla aloittava yrittäjä voi todistaa että yritys menestyy, kun esimerkiksi tilinpäätöstiedot vielä puuttuvat. Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma antaa käsityksen yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuuden näkymistä ja helpottaa rahoituksen hankkimista.

Tässä luvussa käsitellään ohjeita liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja jokaisen kappaleen jälkeen seuraa osa kirjoittajan omaa liiketoimintasuunnitelmaa koskien Salaatti- ja pastabaari PAUSia.

3.1 Yrittäjän tausta ja osaaminen

Osaaminen antaa liiketoimintasuunnitelmalle uskottavuuspohjan. Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista, perheestä tai muun jokapäiväisen toiminnan piiristä. (Liiketoimintasuunnitelma.com 2012.)

Uusyrityskeskuksen verkkosivuilla on linkki Liiketoimintasuunnitelma.com:iin, joka on liiketoimintasuunnitelman laatimista varten tarkoitettu valmis pohja. Se kehottaa pohtimaan yrittäjän omaa taustaa ja kokemusta muun muassa seuraavien kysymysten valossa:

- Minkälainen työkokemus ja koulutus sinulla on?

- Mitä yrittäjyyskokemusta tai koulutusta sinulla on?
- Kuinka aiot hyödyntää kokemusta, koulutusta ja osaamistasi
- yritystoiminnassasi?
- Mitkä ovat vahvat puolesi?
- Miten aiot hyödyntää vahvuuksiasi?
- Mitkä ovat heikot puolesi, joita mielestäsi voisit kehittää?
- Miten aiot kehittää tai korvata heikkouksiasi?
- Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää? Miten voisit niitä hankkia?
- Mitä koulutusta voisit ajatella hankkivasi?
- Mistä olet varautunut kysymään neuvoja tarvittaessa? (Liiketoiminta.com 2012.)

3.2 Liikeidea

Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja kenelle se myy tuotteitaan, ja miten yritys toteuttaa nämä asiat. Liikeideassa selvitetään mikä on idean uutuusarvo eli mitä uutta siinä on ja miksi asiakkaat olisivat kiinnostuneita juuri tästä tuotteesta. (Uusyrityskeskukset 2012.) Liikeidean esittelyssä voidaan hyödyntää Mitä, Miten, Kenelle- ajattelumallia.

3.2.1 Tarve/hyöty asiakkaalle

On syytä myös miettiä mikä on asiakkaan ongelma tai tarve, johon liikeidea pystyy tuomaan vastauksen tai helpotuksen. Mihin asiakas tätä kyseistä yritystä ja tuotteita tarvitsee? Menestyvän liiketoiminnan takana on aina asiakkaan tarve, ja jos se on jo tyydytetty, yritys tuskin kannattaa. Liikeidean suunnittelussa on lähdettävä siitä, että toimitaan lähdetään asiakkaita varten.

3.2.2 Mielikuva yrityksestä eli imago

Imago on se mielikuva mikä yrityksestä tulee sen nimen, liikeidean ja olemuksen perusteella ja minkä se antaa ulospäin. Mielikuvaan vaikuttaa monet tekijät ja siitä on syytä pitää huolta sillä se voi myös särkyä helposti. Pienessä yrityksessä yrittäjän rooli korostuu imagon luomisessa. Myös henkilökunta vaikuttaa paljon. Laadun on syytä pysyä

samalla tasolla sillä laadun huonontuminen huomataan helposti. Siisteys ja järjestelmällisyys luovat osaltaan hyvää imagoa.

3.2.3 Asiakkaat

Asiakkaiden tarpeet ovat tuotteiden ja palveluiden myynnin ja kehittämisen perusta. Olemassa olevia asiakassuhteita on jatkuvasti ylläpidettävä ja yritysten on jatkuvasti pyrittävä luomaan uusia kontakteja. (Raatikainen 2006, 45.) Tulevia asiakkaita täytyisi pystyä kuvailemaan ja miettimään sitä, keitä he ovat. On tärkeää hahmottaa kuinka paljon heitä on, missä he ovat ja mitä asioita asiakkaat arvostavat tuotteessa.

3.2.4 Tuotteet

Raatikaisen mukaan tuote on asiakkaalle tarkoitettu tavara, palvelu tai näiden yhdistelmä (Raatikainen 2006, 84). Liiketoimintasuunnitelmassa tulevat tuotteet pitäisi pystyä kuvaamaan ja erittelemään selkeästi. Olisi hyvä myös korostaa niitä asioita, jotka erottavat omat tuotteet kilpailijoista eli mikä tekee niistä kiinnostavan asiakkaan näkökulmasta.

3.3 Toimintatavat

Toimintatavat kuvaavat sitä, miten asioita yrityksessä käytännössä hoidetaan. Toimintatavat avaavat markkinointitoimenpiteitä, tuotekehitystä, logistiikkaa, henkilöstön rakennetta ja määrää sekä tuotteiden hinnoittelua. (Raatikainen 2006.)

3.3.1 Markkinointi

Markkinoinnin tehtävänä on saada yrityksen tuotteet asiakkaiden tietoisuuteen ja näkyville. Markkinoinnissa selvitetään yrityksen asiakasryhmät ja pohditaan keinoja, joilla näiden ryhmien huomio saavutetaan. (Raatikainen 2006, 46.)

Markkinoinnin tavoitteena on Yrityksen perustamisoppaan (Uusyrityskeskukset 2012) mukaan luoda, ylläpitää ja kehittää asiakassuhteita. Monesti uusien asiakkaiden hankkiminen on kalliimpaa kuin vanhojen säilyttäminen, joten on tärkeää pitää jo saaduista niin sanotuista kanta-asiakkaista.

Asiakaskunnan jakamista markkinoinnin kannalta sopiviin ryhmiin kutsutaan segmentoinniksi ja ryhmiä segmenteiksi. Perusteita segmenttien muodostamiselle voivat olla esimerkiksi:

1. Taloudelliset tekijät
 - ikä
 - sukupuoli
 - koulutus, ammatti
2. Alueelliset tekijät
 - sijainti
 - asukastiheys
3. Käyttäytymiserot
 - elämäntyyli
 - ostomotiivi
 - persoonallisuuspiirteet

3.3.2 Tuotekehitys

Tuotekehitys on yksi yrityksen tärkeimmistä toiminnoista, ja vain sen avulla pysytään markkinoilla. Tuotekehittely voi olla kokonaan uuden tuotteen suunnittelua, mutta se voi olla myös pientä tuotteen parantelua asiakkaan tarpeiden pohjalta. (Raatikainen 2006, 47.)

3.3.3 Logistiikka

Logistiikka tarkoittaa toimitusketjujen, materiaali-, tieto- ja rahavirtojen hallintaa raaka-ainelähteeltä lopulliselle kuluttajalle niin että asiakkaiden vaatimukset täytetään ja yritysten tavoitteet toteutuvat. Logistiikkaan mukaan luetaan muun muassa hankinnat, varastointi, pakkaus, kuljetukset, jätehuolto ja kierrätys. (Raatikainen 2006, 51.)

3.3.4 Henkilöstö

Yrityksen on jo henkilöstön hankinta- eli rekrytointivaiheessa kiinnitettävä huomiota siihen, millaista työvoimaa se tarvitsee. Aloittavan yrittäjän on harkittava myös työntekijätarpeensa. (Raatikainen 2006, 53.)

3.3.5 Hinnoittelu

Raatikaisen mukaan hyvän hinnoittelun perustana on, että molemmat sekä myyjä että asiakas ovat tyytyväisiä lopputulokseen. Hinnan on oltava sellainen, että asiakkaat ovat valmiita ostamaan tuotteita pyydetyllä hinnalla ja samalla yrittäjän on pärjättävä saamallaan voitolla. (Raatikainen 2006, 87.)

Omakustannehinnoittelussa pyritään selvittämään valmistettavan tuotteen osalta kaikkien valmistamiseen liittyvät välittömät kustannukset kuten raaka-aineet ja työpalkat sekä osuus välillisistä kustannuksista kuten vuokrat tai johdon palkat. Näiden kustannusten päälle lisätään voittolisä eli yrityksen haluama voitto ja verot. (Raatikainen 2006, 87-88.)

Markkinatilannehinnoittelussa mietitään enemmän sitä, minkä hinnan asiakas on valmis tuotteesta maksamaan. Siinä on otettava kuitenkin huomioon se, että yrittäjän täytyy kattaa silti kaikki omat kustannuksensa. (Raatikainen 2006, 88.)

3.4 Markkinat ja kilpailijat

Markkinoiden tuntemus, asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen sekä kilpailijoiden ja heidän toimintansa tunteminen ovat keskeisimpiä uusien yritysten ja uusien tuotteiden menestymistekijöitä. Näitä tietoja saadaan markkinaselvitysten ja -tutkimusten avulla. Uuden yrittäjän tulisi pystyä hahmottamaan toimialansa ja/tai -alueensa kokonaismarkkinat sekä se, minkä osuuden hän voi realistisesti katsoa saavansa niistä itselleen. Nykyhetken tilanteen lisäksi yrittäjällä tulisi olla myös käsitys siitä, millaisia kehityssuun-

tia ja muutoksia edellä mainituissa markkinoiden eri osatekijöissä lähivuosien aikana tulee tapahtumaan. (Yritysjulkaisut 2006, 65-66.)

Yksinkertaisimmassa muodossaan markkinoiden selvittäminen on havaintojen tekoa yrityksen toimintaympäristöstä. Kun kysymyksessä ovat paikalliset markkinat, yrittäjäksi aikovalla on yleensä jo kokemuksen kautta melko runsaasti tietoja toimialasta, jolle hän aikoo. Omien havaintojen lisäksi voidaan esimerkiksi haastatella mahdollisia tulevia asiakkaita, tavarantoimittajia tai muita alalla toimivia henkilöitä. (Yritysjulkaisut 2006, 66.)

3.4.1 Toimiala-analyysi

Liiketoiminnassa menestyminen edellyttää, että asiakkaiden lisäksi tunnetaan samalla toimialalla toimivat ja samoista asiakkaista kilpailevat kilpailijat. Lisäksi on tärkeää pystyä tunnistamaan miten toimiala kehittyy ja miten toimialalla yleensä menestytään. (Suomen asiakastieto 2012.)

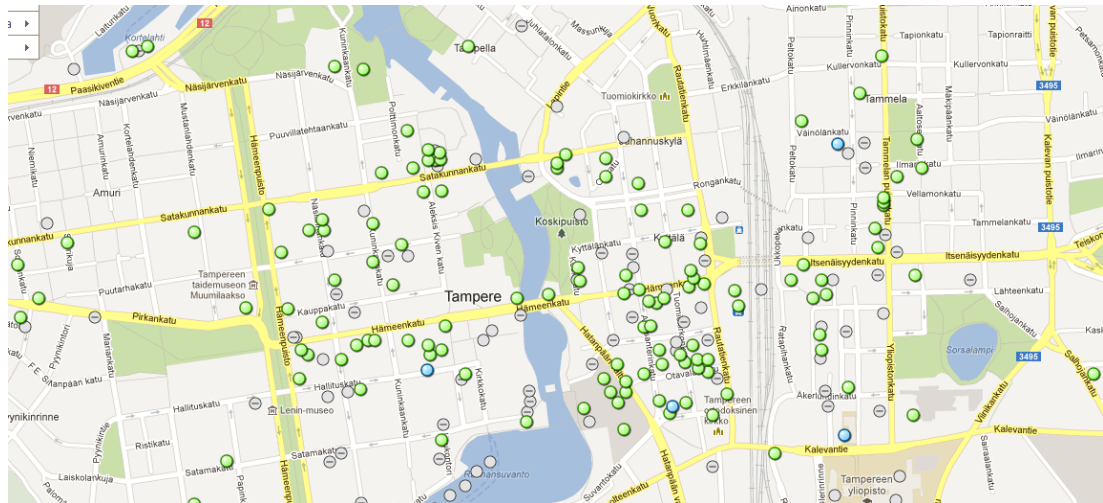
Majoitus- ja ravitsemistoiminnan yritykset tekivät kohtalaisen hyvää tulosta vuonna 2011. Toimialan liikevaihto kasvoi 6 prosenttia ja sitä kertyi yhteensä 5,7 miljardia euroa. Liikevaihto kasvoi 331 miljoonaa euroa. Tästä kasvusta pk-yritysten osuus oli 82 prosenttia. Toimialan kannattavuus oli ennakkotietojen mukaan parempi kuin vuotta aiemmin. Ravitsemistoiminnalle vuosi oli hyvä. Liikevaihtoa kertyi 4,3 miljardia euroa ja vuosimuutos oli 7 prosenttia. (Tilastokeskus 2012.)

Pirkanmaalla majoitus- ja ravitsemisalalan toimipaikkoja vuonna 2012 oli 1350. Niiden liikevaihto oli keskimäärin 513 418 euroa. (TEM Toimialapalvelu 2012.) Salaatti- ja pastabaari PAUS sijaitsee Tampereen keskustassa. Tampereen virallinen väkiluku oli vuoden 2011 lopussa 215 168 henkeä (Tampereen kaupunki 2012).

Ravintola-ala on Tampereella kilpailtu ja uusia ravintoloita perustetaan jatkuvasti. Alla olevassa kuvassa on pelkästään ydinkeskustassa olevat ravintolat, pubit sekä kahvilat (vihreät ja harmaat pallot). Tampereella on kuitenkin riittävästi asukkaita, jotta uusia ravintoloita voidaan perustaa ja ostovoima riittää. Ravintola-ala on pääsääntöisesti kan-

nattavaa, mutta sitä hallitsevat pienyritykset. Suurille liikevaihdolle pääsevät ainoastaan isot ketjut.

Kuva 1. Ravintolat Tampereen keskustassa (Eat.fi 2012).



3.4.2 Kilpailija-analyysi

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapansa. Yrittäjän tulisi pystyä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. (Liiketoimintasuunnitelma.com 2012.)

Hinnalla kilpaileminen on vain yksi tapa joka ei useinkaan ole se järkevin tapa, sillä erityisesti tavoittelemisen arvoiset asiakkaat arvostavat yleensä ensisijaisesti muita asioita, kuten luotettavuus, nopeus, helppous, laatu jne. ja vasta lopuksi tulee ensisijaisempia arvoja vastaava hinta, joka on myös uskottava muihin asiakkaalle annettuihin lupauksiin nähden. (Liiketoimintasuunnitelma.com 2012.)

3.4.3 SWOT-analyysi

Nelikenttäänalyysi SWOT on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet (Strengths), heikkoudet (Weaknesses), mahdollisuudet (Opportunities) ja uhat (Threats). Tarkastelu voi koskea joko koko yritystoimintaa tai yksityiskohtaisemmin jotakin toiminnan osaa. Taulukon ylärivillä on nykytila ja alarivillä on tulevaisuus. Vasemmalla puoliskolla ovat myönteiset asiat ja oikealla ovat kielteiset asiat. Analyysi auttaa tarkastelemaan miten vahvuuksia voidaan kehittää, miten heikkouksia voidaan poistaa, miten mahdollisuuksia voidaan hyödyntää ja miten uhkia voidaan torjua. (Uusyrityskeskukset 2012.)

3.5 Riskianalyysi

Yritystoimintaan liittyy monenlaisia riskejä, kuten omaisuusvahingot, rikokset, henkilöriskit ja muut liikeriskit. Omaisuusvahingot voivat olla esimerkiksi tulipalo, vesivahinko tai vaikkapa myrsky. Rikoksiin luetaan muun muassa ryöstö, murto, hävikki ja ilkivalta. Liikeriskit voivat olla tekniikkaan liittyviä ongelmia, yrityksen kannattavuuteen liittyvät epäonnistumiset, toimitusten myöhästyminen tai esimerkiksi inflaatio. Henkilöriskijä voidaan ajatella olevan muun muassa sairaus, tapaturma, eroaminen tai eläkkeelle siirtyminen. On olemassa myös keskeytys- ja riippuvuusvahinkoja eli asiakkaan omaisuusvahinko, sähkön saannin keskeytys tai viranomais määräys. Vahingonkorvausvaatimuksetkin eli esimerkiksi korvausvastuu toiselle aiheutetusta vahingosta tai vaikkapa tietotai sopimusvastuu ovat myös eräänlaisia riskejä. (Raatikainen 2006, 102.)

Riskeiltä voidaan kuitenkin suojautua ja Raatikainen luetteleekin viisi tapaa. Niitä ovat riskin välttäminen, pienentäminen, jakaminen, siirtäminen ja riskin omalle vastuulle jättäminen. Ennakointi on monesti järkevin tapa ehkäistä riskejä ja yrittäjä hyötyy myös taloudellisesti ennakoidessaan riskit oikein. Riskin välttäminen tarkoittaa sitä, ettei esimerkiksi kannata myydä tuotteita asiakkaalle, jonka tiedetään olevan maksuvaikeuksissa tai käyttää sellaisia raaka-aineita tai työmenetelmiä, joiden tiedetään olevan terveydelle vaarallisia. Viallisten työkalujen kohdalla ennakoinnilla yleensä vältetään riski. (Raatikainen 2006, 106.)

Riskin pienentäminen voi tarkoittaa esimerkiksi sitä, että rakennukset suunnitellaan ja rakennetaan siten, ettei tulipalon sattuessa koko rakennus tuhoudu. Varmuuskopiointi tietotekniikassa sekä työntekijöiden perehdyttäminen kaikilta osin hyvin ovat myös esimerkkejä riskin pienentämisestä. (Raatikainen 2006, 106.)

Riskin jakamisella tarkoitetaan taas sitä, että esimerkiksi ravintolan kannattaa miettiä vaihtoehtoisia tavarantoimittajia, jos joskus käy niin, ettei vakiotoimittajalta saakaan tavaraa. Sillä ehkäistään tavarantoimittajan loppuminen liikkeestä. (Raatikainen 2006, 107.)

Vakuuttaminen on keino siirtää riskejä. Myös esimerkiksi koneiden ja laitteiden vuokraaminen ostamisen sijaan on riskin siirtämistä. Kuitenkin vaikkapa vakuutukset ovat yleensä melko suuria menoeriä yrittäjälle ja niitä jätetäänkin usein ottamatta juuri siitä syystä. Tätä kutsutaan riskin jättämistä omalle vastuulle. (Raatikainen 2006, 107.)

3.6 Laskelmat

Raatikainen kirjoittaa, että yritystoiminnassa tuottojen pitää olla pitkällä aikavälillä kustannuksia suuremmat eli toiminnan on oltava kannattavaa, jotta yritys menestyy markkinoilla. Lisäksi toiminnan on oltava tuottavaa, jotta yritys olisi kilpailukykyinen ja voisi entistä paremmin täyttää ne vaatimukset ja toivomukset, joita eri sidosryhmät siihen kohdistavat. (Raatikainen 2006, 130.)

Erilaiset laskelmat auttavat aloittavaa yrittäjää selvittämään liikeideansa kannattavuutta. Kaikki yritystoiminnan aiheuttamat menot on määriteltävä ja mietittävä kuinka paljon tarvitaan myyntiä, jotta yritys pystyy kattamaan nämä menot. Laskelmista on iso hyöty, kun mietitään esimerkiksi tuotteiden hintoja ja ne kannattakin tehdä huolellisesti. Laskelmat voivat joskus myös paljastaa kannattamattoman yritysideoita, jolloin sitä voidaan vielä muokata ja parannella.

3.6.1 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelman avulla on tarkoitus suunnitella toiminnan kustannuksia ja investointeja ennen toiminnan käynnistämistä. Laskelman rahantarveosassa kuvataan, mitä pitää

olla hankittuna tai hankkia, jotta toiminta pystytään aloittamaan. Rahantarveosiossa on siis kuvattuna myös alkuajanjakso, jolloin myyntituloja ei ole vielä riittävästi, mutta kuluja on kuitenkin, kuten puhelinlaskut, palkat, vuokrat ja niin edelleen. (Liiketoimintasuunnitelma.com 2012).

Rahoituslaskelman kohdassa "rahan lähteet" luetellaan, mistä tarvittava rahoitus muodostuu. Tästä laskelmasta selviää esimerkiksi pankille se, paljonko lainaa ollaan hakemassa ja mitä lainasummalla on tarkoitus hankkia ja mitä muuta rahoitusta on. Laskelmasta selviävät myös yrittäjän omat rahalliset panostukset sekä olemassa olevien laitteiden ja työkalujen osuus (niin kutsuttu apportiomaisuus). (Liiketoimintasuunnitelma.com 2012).

3.6.2 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmalla arvioidaan missä kohtaa valitulla hintatasolla ja kateasteella syntyy nollatulot myyntimäärään nähden (Uusyrittäjäkeskukset 2012). Kannattavuuslaskelmassa määritellään kaikki kiinteät kustannukset, jotka yritystoiminnasta syntyvät joka kuukausi ja muuttuvat kustannukset, jotka vaihtelevat kuten esimerkiksi raaka-aineiden ostot.

3.7 Arvio koko yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta

Tavoitteiden asettaminen ja suunnittelu ovat tärkeitä yrityksen perustamisvaiheessa, mutta niitä ei sovi unohtaa myöskään myöhemmin, kun toiminta on jo käynnissä. Huolellisella suunnittelulla voidaan nähdä ongelmatilanteita jo ennakolta ja näin virheet voidaan välttää. Koska liiketoimintasuunnitelma tarkastelee yritystä ja sen ympäristöä kokonaisuutena, on suunnitelmissa hahmoteltava missä yritys on nyt, minne se on menossa ja miten uuteen tilanteeseen päästään. Raatikainen kirjoittaa, että suunnittelu on luonteeltaan ideointia, visiointia, olemassa olevan tiedon kyseenalaistamista, ongelmien ratkomista, vaihtoehtojen etsintää ja omaperäisten ratkaisujen hahmottelemista. (Raatikainen 2006, 166).

4 POHDINTA

Yrityksen perustaminen vaatii rohkeutta ja osaamista. On omattava tiettyjä luonteenpiirteitä ja pysyttävä ajan tasalla niin omalla toimialalla kuin vaikkapa verotuksen osaltaakin. Kaikki lähtee suunnitelmista, jotka ovat erityisen tärkeitä yrittäjälle itselleen sekä sidosryhmille. Mahdotonta perustaminen ei kuitenkaan ole, ja sen on omalta osaltaan todistanut tämä yrityksen perustamista ja liiketoimintasuunnitelman laatimista käsittelevä opinnäytetyö.

Tietoa aiheesta on olemassa paljon. Sen karsiminen ja oleellisen esiin poimiminen oli yksi työn haasteista. Osa tiedoista vanhenee jopa vuodessa, joten oli tärkeää löytää ajan tasalla olevia lähteitä. Kuitenkin varsinkin liiketoimintasuunnitelmaa käsittelevät ohjeet ovat pysyneet hyvinkin samankaltaisina, joten niistä oli hyvä yhdistellä omasta mielestä tärkeimmät pointit työhön.

Toinen suuri haaste oli saada Salaatti- ja pastabaari PAUSin liikeidea esitettyä painettuna tekstinä. Useamman vuoden omassa päässä muhinutta ideaa ei ollutkaan niin helppo kuvata sanoin. Tyytyväisyyttä kuitenkin tuo ajatus siitä, että se onnistui ja jopa niin, että sitä voisi käyttää tarvittaessa vaikkapa rahoitusneuvotteluissa.

Tavoitteena työssä oli selvittää, mitä asioita yritystä perustettaessa tulee ottaa huomioon ja mitä pakollisia asioita tulee hoitaa. Tämä tavoite saavutettiin niin, että kirjoittaja ei pidä yrityksen perustamista enää niin vaikeana ja monimutkaisena asiana. Liiketoimintasuunnitelmaan perehtyminen antoi hyvän kuvan siitä, kuinka tarkkaan perustaminen tulee suunnitella ja kuinka paljon hyötyä on siitä, että miettii kaikki pienimmätkin yksityiskohdat ennen kuin lähtee tekemään asioita käytännössä.

LÄHTEET

Työvoima- ja elinkeinokeskus. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Edita Publishing, Helsinki 2006.

Raatikainen Leena. Liikeideasta liikkeelle. Edita Publishing, Helsinki 2006.

Yritysjulkaisut. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Edita Publishing, Helsinki 2006.

Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen, Siikavuo. Uuden yrittäjän käsikirja. Talentum, Helsinki 2009.

Puustinen Terho. Avain omaan yritykseen. Otavan kirjapaino Oy, Keuruu 2004.

Uusyrityskeskukset. Yrityksen perustamisopas. Luettu 25.10 2012.

http://uusyrityskeskus.fi/sites/uusyrityskeskus.fi/files/Perustamisopas_2012_SUK_web.pdf

Uusyrityskeskukset. Liiketoimintasuunnitelma. Luettu 25.10.2012.

https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php?page=business_plan&subpage=business_idea

Yrityssuomi. Luvat. Luettu 25.10.2012. <http://www.yrityssuomi.fi/web/yrityksen-luvat/ravintolat-ja-kahvilat>

Finlex. Lainsäädäntö. Luettu 25.10.2012.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1919/19190122>

Suomen Asiakastieto. Toimiala-analyysi. Luettu 22.11. 2012.

http://www.asiakastieto.fi/yritysanalyysit/toimiala_analyysi.pdf

Eat.fi. Ravintolakartta Tampere. Luettu 4.12.2012. <http://eat.fi/tampere>

Tilastokeskus. Tilastot. Luettu 4.12.2012.

http://tilastokeskus.fi/til/matipa/2011/matipa_2011_2012-09-20_tie_001_fi.html

TEM Toimialapalvelu. Toimialaraportit. Luettu 5.12.2012.

<http://www.temtoimialapalvelu.fi/index.phtml?s=78>

Tampereen kaupunki. Väestö ja muuttoliike. Luettu 5.12.2012.

[http://www.tampere.fi/tampereinfo/sanoinjakuvin/tilastotjatutkimukset/tiedotteetaihealu
eittain/vaestojamuuttoliike.html](http://www.tampere.fi/tampereinfo/sanoinjakuvin/tilastotjatutkimukset/tiedotteetaihealu
eittain/vaestojamuuttoliike.html)