

Reetta Virta

MAASEUTUMATKAILUYRITYKSEN  
LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SANTALAN TILALLE

Matkailun koulutusohjelma  
2013

# MAASEUTUMATKAILUYRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA SANTALAN TILALLE

Virta, Reetta  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Matkailun koulutusohjelma  
Tammikuu 2013  
Ohjaajat: Blomroos, Marja-Leena, Junnila, Elina  
Sivumäärä: 39  
Liitteitä: 3

Asiasanat: yrityksen perustaminen, maaseutumatkailu, kannattavuus

---

Opinnäytetyön aiheena oli laatia liiketoimintasuunnitelma maaseutumatkailuyritykselle ja selvittää se, onko liiketoiminta kannattavaa. Opinnäytetyön suunnittelu alkoi jo keväällä 2012, mutta sen varsinainen toteuttaminen alkoi vasta loppukesästä 2012. Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia liiketoimintasuunnitelmasta sellainen, että sitä voisi tulevaisuudessa käyttää hyödyksi.

Opinnäytetyössä tutustuttiin siihen, mitä on termi maaseutumatkailu ja valotettiin hieman tämän historiaa ja nykypäivää. Opinnäytetyön pääpaino oli kuitenkin rakentaa liiketoimintasuunnitelma ja selvittää liiketoiminnan kannattavuutta.

Opinnäytetyöprosessin aikana tutustuttiin alan kirjallisuuteen sekä etsittiin tietoa verkkolähteistä. Suurena apuna opinnäytetyön teossa olivat Yrityspalvelu Enterin Internet- sivut, joilla on paljon ohjeita yritystoimintaa aloitteleville. Näitä apuna käyttäen syntyi opinnäytetyön viitekehys.

Opinnäytetyöprosessin tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma maaseutumatkailuyritykselle, sekä jo alustavat hinnastot tuotteille ja palveluille. Tämän lisäksi syntyivät myös kannattavuuslaskelmat, joista käy ilmi se, onko liiketoiminta kannattavaa. Kannattavuuslaskelmien avulla selvisi, että liiketoiminnan kannattavuus on paljon riippuvainen siitä, millainen käyttöaste on. Jos käyttöaste putoaisi alle kahdenkymmenen prosentin liiketoiminta tuottaisi tappiota eikä näin ollen olisi kannattavaa. Kuitenkin, jos käyttöaste saataisiin pysymään vähintään 40 prosentissa, voisi liiketoiminta tuottaa voittoa jo ensimmäisenä vuonna. Opinnäytetyön aikana syntyi myös mahdollisia jatkotutkimusideoita koskien esimerkiksi tuotteiden ja palveluiden kehittämistä sekä uusien asiakasryhmien tavoittamista.

## BUSINESS PLAN FOR COUNTRYSIDE TOURISM COMPANY AT SANTALA'S FARM

Virta, Reetta

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Tourism

January 2013

Supervisors: Blomroos, Marja-Leena, Junnila, Elina

Number of pages: 39

Appendices: 3

Keywords: business incorporation, countryside tourism, cost- effectiveness

---

The purpose of this thesis was to make a business plan for countryside tourism company and also find out if the business would be cost- effective. The planning of this thesis began in spring the 2012 but the actual working with it started at the end of the summer 2012. The meaning of this thesis was to make the business plan so that it would be useful in the future.

The term countryside tourism has been explained in the thesis and there is also a little bit of the history and present of the term. The main thing in the thesis was still to figure out the structure of the business plan and the cost- effectiveness of the business.

During this thesis process it was important to get to know the literature of the industry and also to get to know the Internet sources. Business Service Enter's web pages were huge help during this process. In their pages there are lots of directions for those who are starting their own business. With the help of these sources developed the framework for this thesis.

The outcome of this process is the business plan for the countryside tourism company and also the raw version of the price list for the products and the services. In addition to that arose also profitability calculations which show if the business is cost- effective or not. With the help of the profitability calculations came clear that the cost- effectiveness of this kind of business is dependent on the utilization rate. If the utilization rate is under 20 percent, the business will not be cost- effective. On the other hand if the utilization rate is 40 percent or more, the business will be cost- effective and it can even make profit in the first year. The thesis also spawned possibilities for further studies in relation to develop products and services and also to find new groups of customers.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	TUTKIMUSTEHTÄVÄ, TYÖN TAVOITE JA TARKOITUS.....	6
	2.1 Tutkimustehtävä.....	6
	2.2 Työn tavoite ja tarkoitus .....	7
3	MAASEUTUMATKAILUSTA .....	8
4	YRITYKSEN PERUSTAMINEN TEOREETTISESTA NÄKÖKULMASTA.....	10
	4.1 Liikeidea.....	10
	4.2 Tavoitteet .....	11
5	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN RAKENNE.....	12
	5.1 Osaaminen .....	14
	5.2 Tarjottava tuote tai palvelu .....	15
	5.3 Asiakkaat ja markkinat .....	17
	5.4 Kilpailijat .....	19
	5.5 Yrityksen toiminta, oma yritys .....	22
	5.6 Kirjanpito ja taloudellinen suunnittelu .....	24
	5.7 Yrityksen perustamisen rahoitus ja mahdolliset investoinnit .....	25
	5.8 Riskit.....	27
6	YRITYKSEN KANNATTAVUUS .....	31
7	POHDINTA, YHTEENVETO JA TYÖN LUOTETTAVUUS.....	33
	LÄHTEET	
	LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Maaseutumatkailu on tärkeä osa suomalaisen maaseudun elinkeinoa, se myös työllistää ja elävöittää kulttuuria. Maaseutumatkailua on pyritty kehittämään jo vuosikymmeniä ja käsitteenä maaseutumatkailu laajentunut jo paljon niistä ajoista, jolloin se tarkoitti pelkästään maatila- ja mökkimatkailua. (Vesterinen 2007, 3.)

Maaseutumatkailuyritykset tarjoavat nykypäivänä myös muita palveluita, kuin pelkästään maatila- ja mökkimajoitusta. Tarjolla on myös erilaisia luontoon liittyviä aktiviteetteja. Maaseutumatkailu on ihmisille vaihtelua ja tarjoaa mahdollisuutta uusiin kokemuksiin ja rentoutumiseen. Veden läheisyys ja talvisin lumi ovat erityisesti tulevaisuudessa tärkeitä elementtejä maaseutumatkailijoille. Maaseutumatkailun vetovoimatekijöiksi ovat lueteltu ulkoilu, luonnossa virkistäytyminen, kauniit maisemat, siisti ympäristö sekä ystävällinen ja vieraanvarainen palvelu. (Kompupula & Heikkinen 2006, 9.)

Tässä opinnäytetyössä perehdytään maaseutumatkailuun ja maaseutumatkailuyrityksen perustamiseen. Työ koostuu maaseutumatkailun tarkastelusta sekä liiketoimintasuunnitelmasta maaseutumatkailuyritykselle. Työssä myös käydään teoreettisesti läpi liiketoimintasuunnitelman rakenne ja pohditaan sitä, onko maaseutumatkailuyrityksen perustaminen kannattavaa.

Toiveenani oli tehdä liiketoimintasuunnitelma niin, että jos joskus tulevaisuudessa haluan perustaa maaseutumatkailuyrityksen, voin käyttää tätä opinnäytetyötä pohjana siinä. Työn idea kumpusi mieleeni jo muutama vuosi sitten, kun avomieheni vanhempien kanssa sovimme, että me tulemme jatkamaan heidän kotitilaansa. Tilalla on täydelliset puitteet maaseutumatkailuyrityksen perustamiselle, miljöö on sopiva ja maisemat kauniita. Nämä tekijät saivat minut päättämään siihen, että haluan tehdä opinnäytetyönäni liiketoimintasuunnitelman maaseutumatkailuyritykselle. Tavoitteenani kuitenkin oli, kun teen opinnäytetyöni, haluan sen olevan hyödyllinen ja käytettävissä oleva. Tällä hetkellä tilalla harjoitetaan pääasiassa metsätaloutta ja peltojen viljelyä. Karjaa tilalla on viimeksi ollut 1980-luvulla. Nämä seikat vaikuttivat myönteisesti päätökseen perustaa tilalle joskus maaseutumatkailuyritys, sillä tällaisessa

tilanteessa yrityksen pyörittäminen on helpompaa, kun ei tarvitse huolehtia esimerkiksi karjasta. Maatila sijaitsee Pirkanmaalla, Hämeenkyrön kunnassa ja sillä on takanaan pitkä historia, jonka on arvioitu alkavan noin 1700-luvulta.

Opinnäytetyöni on toiminnallinen ja se koostuu teoriaosuudesta ja itse toiminnallisesta osuudesta. Opinnäytetyön raportissa käyn läpi maaseutumatkailun ja liiketoimintasuunnitelman teoriaa sekä selvitän yrityksen perustamisen kannattavuutta. Teoriatekstin rinnalla kerron sen, mitä olen käytännössä tehnyt liiketoimintasuunnitelmassani. Käsittelen työssä myös hieman kannattavuutta, sillä halusin selvittää tämän asian myös tulevaisuutta ajatellen, jos joskus tulen perustamaan vastaavan yrityksen.

## 2 TUTKIMUSTEHTÄVÄ, TYÖN TAVOITE JA TARKOITUS

### 2.1 Tutkimustehtävä

Tutkimustehtävänä tässä opinnäytetyössä oli laatia liiketoimintasuunnitelma maaseutumatkailuyritykselle ja selvittää, onko tällaisen yrityksen perustaminen kannattavaa kyseiselle maatilalle. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on myös selvitetty mahdolliset kilpailijat lähialueilla ja tarkasteltu heidän tarjoamiaan tuotteita ja palveluita. Tutkimustehtävässä on kuitenkin pääpainona selvittää liiketoiminnan kannattavuus, joten kilpailevia yrityksiä ei lähdetty analysoimaan, vaan pyrittiin vain pääpiirteittäin vertailemaan heidän tuotteita ja palveluita siihen, mitä oman perustettavan yrityksen tuotteet ja palvelut tulevat olemaan. Tämän avulla pystyttiin ideoimaan se, millä tavoin oman yritykseni saisi eroamaan kilpailijoista.

Toiminnallisessa opinnäytetyössä ei ole varsinaista tutkimuskysymystä, vaan kyseessä on enemmänkin tutkimustehtävä. Tutkimuksessa tulisi aina kuitenkin olla selkeä johtoajatus tai tutkimuksesta pitäisi löytyä juoni. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 126.)

Tässä opinnäytetyössä tutkimustehtävä on selkeä, tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma perustettavalle maaseutumatkailuyritykselle ja tämän avulla selvittää

yrittäjien toiminnan kannattavuus. Tähän kannattavuuteen vaikuttavat monet tekijät. Ensimmäisenä voidaan lähteä liikkeelle yrityksen toiminta-ajatuksista. Toiminta-ajatuksella vastataan kysymykseen, miksi yritys on olemassa ja mitä se tekee. Jos toiminta-ajatus on hyvä, se kantaa ja ohjaa yrityksen toimintaa koko sen elinkaaren ajan. Tärkeitä seikkoja kannattavuuden määrittelemisessä ovat myös visiot ja yrityksen arvot. Arvot ohjaavat yrityksen toimintaa, ja niille ominaiset piirteet ovat voimakkuus ja pysyvyys. Arvot vastaavat usein kysymykseen miten ja kuinka yritys toimii sekä minkälaiset periaatteet ovat yrityksen mielestä tärkeitä. Yrityksen omalla visiolla on tärkeä rooli mitä tulee yrityksen kannattavuuteen. Visio antaa näkemyksen yrityksen tulevaisuudesta, ja se vastaa usein kysymykseen, mihin yritys on menossa. Visiolla on tärkeä osa yrityksen toiminnassa, ja se lujittaa luottamusta yrityksen tulevaisuuteen. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 30.) Nämä seikat ovat erittäin tärkeitä yrityksen perustamisvaiheessa, jolloin kannattavuutta ei vielä voi päätellä saatujen voittojen perusteella.

Omassa liiketoimintasuunnitelmassani (Liite 1) pyrin luomaan perustettavalle yritykselleni selkeän vision siitä, kuinka yrityksen toimintaa pyritään kehittämään yrityksen perustamisen jälkeen. Yrityksen alkuvaiheessa keskityn tuottamaan majoitus- ja ravitsemispalveluita Bed and Breakfast -tyyliin, mutta tulevaisuudessa on vahva visio suunnitella ja tuottaa myös muita palveluita ja tuotteita.

## 2.2 Työn tavoite ja tarkoitus

Opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma perustettavalle maaseutumatkailuyritykselle, niin että tätä liiketoimintasuunnitelmaa voi käyttää tulevaisuudessa hyödyksi, jos joskus päättän perustaa oman matkailualan yrityksen. Työn tarkoituksena on liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa tutustua aiheesta kertovaan kirjallisuuteen, sekä etsiä aiheesta tietoa myös Internetin kautta.

Yrityksen perustamista varten vaaditaan aina hyvä liikeidea. Kallion, Ripatin ja Tannin (2008, 13) mukaan hyvät liikeideat syntyvät usein aivan sattumalta, tavallisessa arkisessa aherruksessa. Yleensä tällaisia tilanteita syntyy, kun huomataan että jotain palvelua tai tuotetta ei ole tarjolla. Silloin voi syntyä idea jostain, jolla voisi olla kysyntää. Liikeidea siitä muodostuu, kun aletaan miettiä ja pohtia, voisiko idean avulla saavuttaa tuloksellista liiketoimintaa.

Näin kävi myös omalla kohdallani. Kaksi vuotta sitten aloimme avopuolisoni ja hänen vanhempiansa kanssa suunnitella sukupolvenvaihdosprosessia heidän omistamalleen tilalle, ja aloin jo tuossa vaiheessa miettiä, että alue ja tilan miljöö olisivat ihanteelliset maaseutumatkailuyrityksen pyörittämiseksi, ja tämän lisäksi tilalla ei olisi esimerkiksi karjaa hoidettavana, joten aikaa maaseutuyrityksen pyörittämiseksi jäisi hyvin. Idea yrityksen perustamisesta syntyi siis aivan tavallisten arkisten asioiden tiimellyksessä. Edelleen idea maaseutumatkailuyrityksen perustamisesta tuntuu hyvältä, ja olen myös keksinyt oivallisia ideoita liiketoiminnan aloittamiselle.

Opinnäytetyöni päätavoitteena on siis luoda hyvä tietopohja itselleni yrityksen perustamisesta sekä laatia liiketoimintasuunnitelma niin, että siitä on tulevaisuudessa minulle hyötyä. Tilanne on hieman erilainen, kuin silloin jos työlläni olisi ulkopuolinen tilaaja, koska nyt minun ei tarvitse konsultoida ja tiedottaa työni etenemisestä työn tilaajalle lainkaan, vaan olen itse vastuussa työn etenemisestä ja onnistumisesta.

### 3 MAASEUTUMATKAILUSTA

Maaseutumatkailu määritetään usein niin, että se on matkailua taajaan asuttujen alueiden ja matkailukeskusten ulkopuolella. Maaseutumatkailu elinkeinona taas on usein pienimuotoista ja yleensä tekemisissä maatalouden ja luontoaktiviteettien kanssa. Maaseutumatkailun on tarkoitus tuottaa yksilöllisiä palveluita asiakkaille ja tyyppillistä sille on paikallisuus. Yleensä termi maatilamatkailu on synonyymi maaseutumatkailulle. Maaseutumatkailu voidaan myös joissain maissa käsittää tarkoittamaan samaa kuin esimerkiksi luontomatkailu. Maaseutututkimus on määrittänyt maaseutumatkailun osaksi maatilataloutta, kun taas matkailututkimus määrittää maaseutumatkailun osaksi matkailuelinkeinoa. (Lassila 2004, 7.)

Matkailun teemaryhmä (maaseutupolitiikka.fi) määrittelee maaseutumatkailua seuraavasti: ”Maaseutumatkailu on maaseudun luontaisiin edellytyksiin ja voimavaroihin – luonto, maisema, kulttuuri, ihminen – sekä perhe- ja pienyrittäjyyteen perustu-



vaa asiakaslähtöistä matkailun yritystoimintaa.” Teemaryhmä korostaa, että maaseutumatkailu on osa Suomen matkailuelinkeinoa, eikä näin ollen oma toimialansa.

Maaseutumatkailun voi käsittää myös yhdeksi maaseutupoliittiseksi kehittämistermiksi. Se on käsite, jota käytetään useasti kun keskustellaan maaseudun kehittämisestä. Maaseutumatkailun tärkeimmät arvot ovat ympäristövastuullisuus, hyvinvointi ja maaseudun kulttuuriperinnön vaaliminen. Matkailuelinkeinossa maaseutumatkailu on se osa, joka hyödyntää mahdollisuuksinaan maaseudun luontaiset voimavarat, puhtauden ja rauhan, jotka ovat myös koko Suomen matkailun valttikortit. Maaseutumatkailun kehittämisessä tärkeässä roolissa on matkailun teemaryhmä. (Vesterinen 2007, 1.)

Maaseutumatkailun historia ulottuu noin 1950-luvulle, kun Lomaliitto keksi ajatuksen järjestää maalaistalolomia, joihin esimerkkiä haettiin Tanskasta ja Ruotsista. Kiinnostus ylitti odotukset, ja myös maalaisväestö oli innokas tarjoamaan palveluita matkailijoille ja vuokraamaan heidän käyttöönsä huoneita ja rakennuksia. Toiminta kehittyi nopeasti ja saavutti vakituisen asiakaskunnan sekä myös ulkomaalaisten kiinnostuksen. Lomaliitto kuvaili tuolloin maalaistalolomien olevan ”supisuomalainen loma maalaistalon pihapiirissä”. (Vesterinen 2007, 3.)

Historiansa aikana maaseutumatkailu on kehittynyt paljon alkuaajoistaan ja tarjoaa nykyään paljon erilaisia palveluita luontoon ja maaseutuun liittyen. Maaseutumatkailua kehitetään edelleen nykypäivänä, sillä se on tärkeä osa suomalaista matkailuelinkeinoa.

## 4 YRITYKSEN PERUSTAMINEN TEOREETTISESTA NÄKÖKULMASTA

### 4.1 Liikeidea

Yrityksen perustamisen kannustimena on liikeidea, visio tuotteesta tai palvelusta, jonka avulla halutaan saavuttaa tuloksellista liiketoimintaa. Idea saattaa syntyä yhtäkkiä arjen keskellä, tai se on voinut muhia mielessä jo pidemmänkin aikaa. Usein idea liiketoiminnan aloittamisesta syntyy silloin, kun jotain tuotetta tai palvelua ei ole saatavilla. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 13.)

Liikeidean pohjalta tehtävää suunnitelmaa varten on pohdittava toimintaympäristöä ja menestymisen tekijöitä, sekä verrattava niitä omiin mahdollisuuksiin. Tämän avulla on mahdollista kehittää omaperäinen liikeidea ja luoda erityiset keinot, joilla toteuttaa liikeidea. (Pitkämäki 2000, 89 – 90.) Eli pelkkä liikeidea ei vielä riitä yrityksen perustamiseen. On mietittävä tarkkaan sen kannattavuutta sekä selvitettävä, onko toimintaympäristö hyvä yrityksen perustamiselle. Liikeidea, on se kuinka hyvä tahansa, ei ole kannattava, jos sen tarjoamalle tuotteelle tai palvelulle ei ole kysyntää. Tämä asia on myös hyvä selvittää yritystä perustettaessa.

Omassa liiketoimintasuunnitelmassani olen pohtinut liikeideaa perusteellisesti, sekä miettinyt yritystoiminnan kannattavuutta. Olen myös pohtinut jo liiketoiminnan kehittämistä sen jälkeen kun yritystoiminta on alkanut. Maaseutumatkailuyritykseni alustava liikeidea on tarjota majoituspalveluita ja ravitsemispalveluita Bed and Breakfast -tyyliin. Ajatuksena on ollut myös kehittää tilalle jo yrityksen alkuvaiheessa kotieläinpiha, jossa olisi maatilan eläimiä. Tarkoituksena on kuitenkin pyörittää kotieläinpihaa aluksi ainoastaan kesäsesongin ajan. Tämä tukisi erityisesti ajatusta siitä, että yrityksen pääkohderyhmänä olisivat lapsiperheet.

Myöhemmin tavoitteena olisi laajentaa toimintaa esimerkiksi luontoretkiin ja ohjelmapalveluiden tarjoamiseen. Liiketoiminnan aluksi keskitytään kuitenkin pääasiallisesti majoituspalveluiden tuottamiseen sekä mahdollisten ravitsemuspalveluiden tuottamiseen sekä kotieläinpihan ylläpitoon. Tavoitteena on myydä kohderyhmille mahdollisuutta rauhoittua maaseudun hiljaisuudessa

maisemista ja toistensa seurasta nauttien. Pääasiallinen tavoite on myydä elämyksiä, ja luoda liikeideasta sellainen, että sen avulla on mahdollisuus tuottaa asiakkaalle lisäarvoa.

#### 4.2 Tavoitteet

Yritystä perustettaessa ja liikeideaa kehittäessä on määritettävä selkeät tavoitteet, joiden kautta yritys voi toteuttaa strategiaansa ja tehtävänsä. Tavoitteiden avulla pystytään seuraamaan sitä, kuinka hyvin yritys on pitäytynyt strategiassaan. Tavoitteet ovat yleisesti sidonnaisia aikaan, niiden on oltava tarpeeksi yksinkertaisia, jotta niiden seuraaminen olisi helppoa. Toisaalta, tavoitteiden tulee olla myös selkeitä, jotta on helppoa seurata, missä mennään. Yleensä tavoitteet liittyvät muun muassa seuraaviin asioihin:

- liikevaihdon kasvu ja sen määrä
- markkina-asema, markkinaosuuden kasvu
- myyntituottojen määrä
- maksuvalmius
- voitto
- kannattavuus
- tuottavuus
- imago
- kehitys
- sopeutuminen ja kyky selvittää ongelmat

Tavoitteiden asettaminen auttaa yritystä niin, että toiminnalle saadaan selkeä suunta ja sille muodostuu selkeä pohja. (Pitkämäki 2000, 102 – 103.)

Omaa liiketoimintasuunnitelmaa työstäessäni mietin tavoitteita, joita yritykselläni tulisi olla. Päällimmäisenä tavoitteena luonnollisesti on saavuttaa liiketoiminnalla voittoa. Tärkeänä tavoitteena pidän myös sitä, että pystyisin kehittämään liiketoimintaa ja kehittämään tuotteista ja palveluista mahdollisimman hyviä. Tavoitteiden aset-

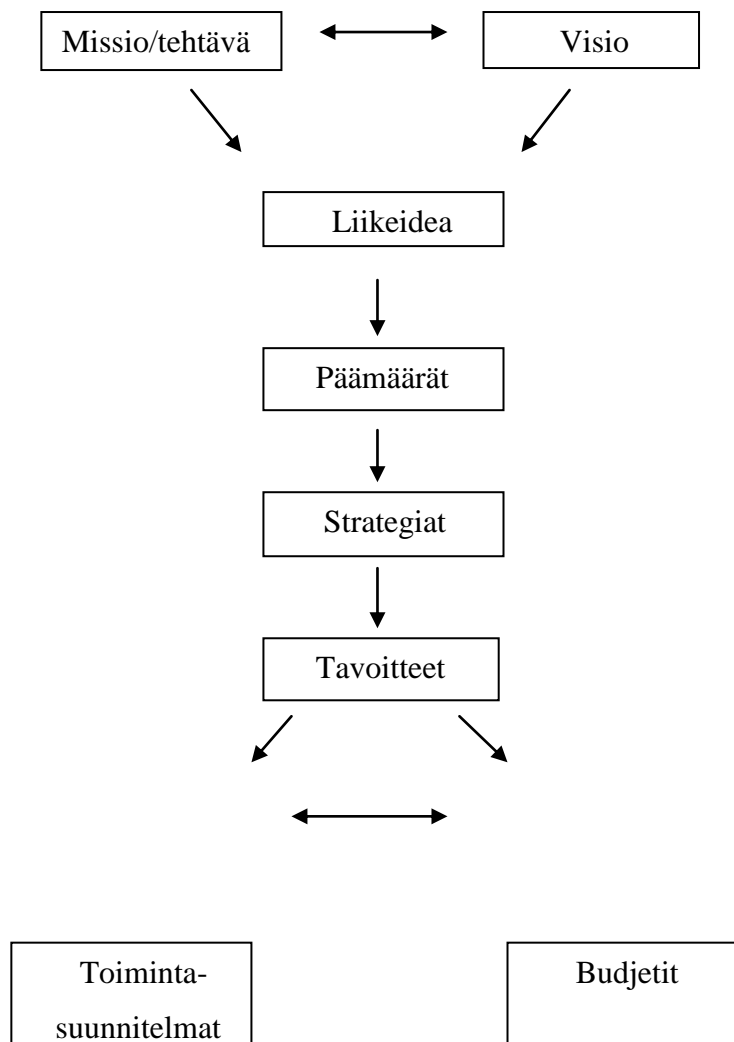
taminen ja saavuttaminen luo intoa ja tahtoa kehittää yritystä entisestään, etenkin onnistumisista seuraa usein se, että halutaan hoitaa asiat vieläkin paremmin.

## 5 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN RAKENNE

Tässä luvussa käsitellään tarkemmin liiketoimintasuunnitelman rakennetta, eri osaluokkia, mistä liiketoimintasuunnitelma koostuu. Pitkämäki (2000, 9) toteaa: ”Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen, tiivis esitys toiminnan kokonaisuudesta”. Liiketoimintasuunnitelman tekemisestä on yritykselle suurta hyötyä, sillä sitä tehdessä yrityksen täytyy kartoittaa oma ydinosaamisensa, vahvuutensa ja heikkoutensa. Liiketoimintasuunnitelmajärjestelmä on siis yrittäjälle hyvä tilaisuus kartoittaa oma toimintavalmiutensa. (Pitkämäki 2000, 9.)

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on seuraava askel eteenpäin siitä, kun liikeidea on syntynyt. Sen tarkoituksena on jäsentää ja selventää mahdollisuuksia aiotulle yritystoiminnalle. Luonnollisesti, yritystoiminnan tulee olla kannattavaa ja sen tulee tuottaa voittoa, jotta se voi kehittyä ja menestyä. Kukaan ei voi arvioida liikeidean kannattavuutta ilman liiketoimintasuunnitelmaa. (Yrityspalvelu Enter.)

Kotro (2007, 11) selventää hyvin seuraavalla kuvalla (Kuva 1) sen, kuinka liiketoiminnan suunnitteluprosessi yleensä etenee:



Kuva 1. Liiketoiminnan yleinen suunnitteluprosessi

Liiketoiminnan yleinen suunnitteluprosessi lähtee liikkeelle missiosta, eli yrityksen tehtävästä. Sen tarkoituksena on selventää liikeideaa tarkemmin se, miksi yritys perustetaan. Visiolla taas tarkoitetaan sitä, mihin suuntaan yrityksen tie vie. Missio ja visio yhdessä määrittelevät hyvin pitkälti sen, mitä ovat yrityksen arvot. Arvot ovat yrityksen eettisiä periaatteita, joiden avulla tehdään valinnat ja päätökset. Päämäärät ovat pitkän ajan tavoitteita, joiden avulla käytännön suunnittelu ja lyhyen tähtäimen tavoitteet määritellään. Päämäärät kerrotaan yleensä mitattavissa olevilla tekijöillä,

esimerkiksi liikevaihdon suuruutena tai henkilökunnan määränä. Päämäärien tarkoitus on toimia liiketoimintastrategioiden perustana. Liiketoimintastrategiat ja päämäärät kulkevat käsi kädessä ja vaikuttavat toinen toisiinsa. Päämäärien saavuttamista edesauttavat tavoitteet, jotka yleensä asetetaan vuosittain. Tavoitteet voivat olla joko määrällisiä tai laadullisia. Tavoitteista päästään toimintasuunnitelmaan, jonka tarkoituksena on saavuttaa asetettuja tavoitteita. Toimintasuunnitelma on yleisesti tarkka ja yksityiskohtainen, se voi koskea vaikka markkinointia tai liiketoiminnan johtamista. Viimeisenä tulee budjetti, jolla tarkoitetaan yrityksen talouden suunnittelua osana yrityksen toiminnan suunnittelua. Budjetoinnin tarkoitus on konkretisoida rahaksi toimintasuunnitelmat, jotka liittyvät yritystoimintaan. (Kotro 2007, 10 – 12.)

## 5.1 Osaaminen

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa yrittäjän tulee myös syventyä omaan osaamiseensa, siihen onko hänellä tietotaitoa perustaa suunnittelemansa yritys. Valmistakaavaa yrittäjäksi ryhtymiseen ei ole, mutta henkilökohtaiset ominaisuudet ovat usein hyödyksi. Osaamisen lisäksi yrittäjäksi haluavalla tulisi olla rohkeutta ottaa riskejä, jotka kuitenkin ovat hallittavissa ja tehdä päätöksiä. Todella tärkeitä ominaisuuksia ovat yhteistyökyky, sosiaalisuus sekä täsmällisyys. Jos aikoo yrittäjäksi, on hyvä omata jo aluksi osaamista omalta toimialalta, markkinoinnista, talouden hallinnasta ja tuotannosta. Yrityksen alkuvaiheessa on myös eduksi tutustua toimintaympäristöön ja vähän kilpailijoihinkin. Hyvän pohjan yritystoiminnan aloittamiselle antavat myös oma koulutustausta ja aktiivisuus sekä harrastuneisuus omalla alalla. Oma ammattitaito kehittyy esimerkiksi koulutuksen ja ajan kuluessa myös kokemusten avulla. Yrittäjäksi ryhtyvän kannattaa silti muistaa, että kaikkea ei tarvitse osata itse, vaan osan ammattitaidosta voi hankkia ulkopuolelta. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 11.)

Omaa liiketoimintasuunnitelmaani laatiessani ja osaamistani arvioidessani mietin myös sitä, mitä kaikkea osaan itse tehdä yritykseni hyväksi, ja mitä minun kannattaisi ostaa ulkopuolisilta. Oma osaamiseni keskittyy koulutukseni puolesta matkailualaan, ja osaan perusasiat myös yrityksen perustamisesta, liiketoiminnan suunnittelusta ja ohjauksesta.

Olen loppusuoralla restonomin (AMK) ammattikorkeakoulututkinnossa ja matkailualalta työkokemukseni koostuu koulun puolesta suoritettuun, viiden kuukauden mittaiseen harjoittelujaksoon majoituspalveluissa, tarkemmin ottaen Ikaalisten Kylpylä Oy:n hotellivastaanotossa ja kokouspalveluissa. Olen myös työskennellyt viimeiset kaksi vuotta kaupan alalla, hoitaen asiakaspalvelutehtäviä sekä myös tehnyt osastovastaavan sijaisuuksia. Näistä työkokemuksista on minulle suuresti hyötyä, sillä esimerkiksi osastovastaavan työssä olen joutunut hoitamaan osastoni tilauksia ja tarkkailemaan tuottavuutta sekä katteita. Olen aiemmin opinnoissani työstänyt liiketoimintasuunnitelman matkailualalle, joten uskon että siitä kokemuksesta on hyötyä minulle yrittäjänä. Olen tehnyt aiemmin kannattavuuslaskelmia ja käynyt kursseja liittyen liiketoiminnan perustamiseen ja liiketoiminnan ohjaamiseen.

Vahvoina puolina voi pitää oma-aloitteisuutta, luovuutta ja hyvää mielikuvitusta sekä peräänantamattomuutta, sillä tapanani ei ole luovuttaa vaikka kohtaisin vastoinkäymisiä. Heikkoina puolina voisi pitää sitä, että minulla ei ole hirveästi kokemuksia yrittäjyydestä ja nuorta ikääni, joka saattaa herättää epäilyjä siitä, olenko vielä valmis perustamaan omaa yritystä. Toisaalta, kuten Kallio, Ripatti ja Tanni (2008, 11) toteavat, yrittäminen ei ole iästä kiinni, vaan kokemuksista ja myös lähipiirin yrittäjätuttavat saattavat rohkaista ajatusta ryhtyä yrittäjäksi.

Yrittäjälle tärkeistä ominaisuuksista minun tulisi kehittää esimerkiksi tuloshakuisuutta ja itsenäisyyttä. Perehtymällä oikein liiketoiminnan perusteisiin ja syventymällä kannattavuuslaskelmiin ja liiketoiminnan oikeaoppiseen ohjaukseen pystyn kehittämään myös näillä osa-alueilla. Apuna voisi myös olla tutustuminen muihin yrittäjiin ja heidän yrityksen perustamisen alkutaipaleisiin.

## 5.2 Tarjottava tuote tai palvelu

Liiketoimintasuunnitelman laatimisprosessissa on mietittävä tarkkaan se, mikä on yrityksen tarjoama tuote tai palvelu. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012 (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012, www-sivut, 2012) kuvaa tuotteen tai palvelun suunnittelua yritykselle näin; ”kuvaa tuotetta kriittisesti asiakkaan näkökulmasta”. Oppaassa kerrotaan myös, että tuotteen tai palvelun ominaisuuksia kannattaa kuvailla

liiketoimintasuunnitelmassa niin, että ilmenee se mitä etuja, hyötyjä ja heikkouksia sillä on.

Yleensä jo liikeideassa ilmenee se, mitä tuotetta tai palvelua yritys tarjoaa. Näin kävi myös omalla kohdallani, sillä heti yritysidean saadessani, mielessäni oli jo selkeästi se, millaisia tuotteita tai palveluita yritykseni tarjoaisi. Liiketoimintasuunnitelmassani olenkin kertonut melko kattavasti niistä tuotteista ja palveluista, joita haluan yritykseni tarjoavan. Kuitenkin haluan lähteä aluksi liikkeelle varovasti, enkä tarjota liikaa palveluja, sillä siihen eivät resurssini liiketoiminnan alussa riitä. Suurimpana vetonaulana yritykseni alkuvaiheessa pidän kesäsesonkeina toiminnassa olevaa kotieläinpihaa, joka on tarkoitus perustaa niin, että se on toiminnassa kun yritystoiminta alkaa.

Liiketoiminnan alkutaipaleella tarkoitus on keskittyä tarjoamaan asiakkaille majoitus- ja ravitsemuspalveluita. Maaseutumatkailuyrityksen paikan sijainnin vuoksi uskon, että toiminnan aluksi riittää pelkkä majoituspalveluiden tarjoaminen ja mahdollisuus aamiaiseen. Tämän lisäksi tilalla on kesäsesonkeina lisäarvoa tuottavana tekijänä kotieläinpiha, jonka on tarkoitus olla sellainen, jossa asiakkaat saavat tutustua maatalan eläimiin ja esimerkiksi silitellä niitä. Sijainnin vuoksi asiakkaat saavat myös lisäarvoa ja elämyksiä, sillä paikalla on helppo keksiä omatoimistakin tekemistä, puitteet sille ovat erinomaiset. Yrityksen kehittyessä ja menestymismahdollisuuksien selvityksessä on mahdollista tarjota lisäpalveluina erilaisia luontoon ja maaseutuun liittyviä lisäpalveluita, kuten luontoretkiä ja opastusta.

Ainutlaatuisen yrityksestä tekee se, että etäisyydet esimerkiksi lähimpiin kauppaelämän keskuksiin Ylöjärvelle (n. 17km) ja Tampereelle (n. 29 km) ovat lyhyet. (Google Maps www-sivut, 2012) Toisaalta paikan päällä saa myös nauttia täydellisestä maaseudun hiljaisuudesta ja kauniista kansallismaisemista.

Lähialueen kylien aktiivisuus tuo myös erinomaista lisäarvoa, ja varsinkin kesäaikaan on tarjolla useita erilaisia tapahtumia aina Mahnalan Mansikkatansseista Miharinrannan Venetsialaisiin. Myös helpot kulkuyhteydet ovat vahvuutena ja puoltavat syitä, miksi paikka on hyvä maatilamatkailuyrityksen perustamiselle.

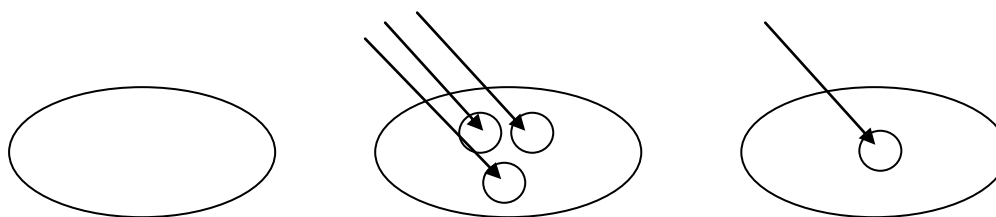


Mahdollisia heikkouksia on ainakin yritystoiminnan aluksi palveluiden ja tuotteiden mahdollinen suppeus, ja se kuinka hyvin markkinointi tavoittaa kohderyhmät. Tarkoituksena on luoda asiakkaalle mahdollisuus rentoutua ja rauhoittua luonnon helmassa, maaseudun rauhassa, mutta samalla myös tuottaa elämyksiä. Tuotteista ja palveluista tullaan kehittämään sellaisia, että ne vastaavat laadultaan pyydettyä hintaa.

### 5.3 Asiakkaat ja markkinat

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa on jo tärkeää hahmottaa se, minkälaisia ovat yrityksen asiakkaat ja rakentaa pitkälti tämän pohjalle se, millaisia tuotteita tai palveluita yritys tarjoaa. Kuten Pitkämäki (2000, 51) toteaa: ”tuotteen ja sen eri ominaisuuksien merkitys asiakkaalle ovat hänen ostomotiivejaan”. Selkeämmin tämän asian voi ilmaista niin, että yrityksen tulee kehittää tuotteistaan ja palveluistaan sellaisia, että asiakkaat ostavat niitä ja että heidän odotuksensa täyttyvät.

Yrityksen on pystyttävä rajaamaan suuresta ihmisjoukosta ne, jotka ovat juuri sen yrityksen asiakkaita. Kaikkien asiakkaiden tavoittaminen on mahdotonta, mutta silti harvempi yritys tekee valinnan asiakkaistaan. Yrityksen tulee valita suuresta joukosta ne asiakkaat, joita varten koko liiketoimintaa kehitetään, ja joiden odotusten halutaan täyttyvän. Toimialalla on myös suuri vaikutus asiakasryhmän valintaan. Joillain aloilla asiakasryhmään kuuluu lukematon määrä ihmisiä, ja toisilla aloilla taas asiakasryhmä koostuu muutamasta henkilöstä. Yleisesti ottaen yrityksillä on kolme päätapaa, joilla he ryhmittelevät, eli segmentoivat asiakkaat (kuva 2). Asiakasryhmitteilyn onnistuessa, yritys on saavuttanut tavoitteensa tunnistaa tuotteidensa ja palveluidensa loppukäyttäjät. (Pitkämäki 2000, 51-53.)



Segmentoimaton	Segmentoitu	Kohdistettu
Yritys kohdistaa yhden tuotteen tai tuoteryhmän kaikille mahdollisille asiakkaille	Yrityksellä on erilaisia tuotteita/palveluja ja/tai markkinoitkeinoja jokaiselle asiakasryhmälle.	Yritys kohdentaa koko liiketoimintansa yhteen houkuttelevaan asiakasryhmään.
Useimmille pienyrityksille menestymisen lähde on joko segmentoitu tai kohdistettu asiakasryhmittely.		

Kuva 2. Asiakasryhmittely (Pitkämäki 2000, 51.)

Omassa liiketoimintasuunnitelmassani olen pohtinut pitkällisesti sitä, minkälaiset ihmiset ovat pääasiallinen asiakasryhmä yritykselleni. Pohdinnoissa päädyin siihen, että tärkein kohderyhmä yrityksen alkuvaiheessa ovat perheet, erityisesti kaupungissa asuvat lapsiperheet. Eli siis asiakasryhmittely on kohdennettu. Usein juuri kaupunkilaisperheet haluavat päästä lomallaan rauhoittumaan ja rentoutumaan, ja nykyään moni on alkanut enenevässä määrin kiinnostumaan maaseudusta ja luonnon rauhasta. Eritoten nuoret lapsiperheet, jotka asuvat suurissa asutuskeskuksissa tulevat olemaan pääasiallinen kohderyhmä yritykselleni.

Liiketoiminnan alkuvaiheessa tuotteet ja palvelut ovat vielä melko yksinkertaisia, majoituspalveluita, ravitsemuspalveluita sekä kotieläinpiha, joten kohderyhmää miettiessä täytyy keskittyä myös siihen, että kohderyhmä ei vaadi jatkuvaa ohjattua tekemistä lomallaan, vaan että he osaavat myös oma-aloitteisesti toimia ja luoda

myös tällä tavoin elämyksiä itselleen. Ongelmana on osittain myös asiakkaiden riittävyys, jos kohderyhmänä ovat nuoret kaupungissa asuvat lapsiperheet.

Liiketoiminnan kehittyessä tarkoitus olisi kuitenkin laajentaa tarjontaa myös yritysasiakkaille ja tarjota sellaisia palveluita, mitä voitaisiin käyttää hyödyksi myös heidän kannaltaan. Tällaisia palveluita voisivat olla esimerkiksi erilaisten virkistys- ja tyky- päivien organisointi, sekä erilaisten ryhmähenkeä nostattavien aktiviteettien toteutus.

Asiakasryhmän rajausta, varsinkin yrityksen alkuvaiheessa on tärkeää, sillä on hyvä kehittää liiketoimintaa asiakasryhmän tarpeita huomioon ottaen. Jos asiakasryhmän onnistuu vakiinnuttamaan niin, että he ostavat tuotteita ja palveluita yritykseltäni, voin myöhemmin ottaa tiedostettuja riskejä kehittämällä liiketoimintaani myös muille asiakasryhmille sopivaksi.

#### 5.4 Kilpailijat

Liiketoimintasuunnitelman vaiheisiin kuuluu myös toimialan kilpailun selvittäminen. Kilpailutilannetta arvioidessa yritys määrittää oman asemansa muiden yritysten joukossa. Kilpailutilanteen arviointi usein myös auttaa selvittämään sen, onko kyseisellä toimialalla mahdollisuuksia menestymiseen. (Pitkämäki 2000, 39.) Kallio, Ripatti & Tanni (2008, 100) opastavat, että yritystä perustavan kannattaa tutustua hyvin toimialansa kilpailijoihin ja miettiä, miten oma yritys tulee eroamaan kilpailijoista ja vahvistamaan erityisosaamista.

Kilpailutilannetta selvitettäessä kannattaa arvioida myös toimintaympäristöä, yleensä saman toimialan yritykset kilpailevat samoista asiakkaista. Kilpailevista yrityksistä voi ottaa oppia, mutta on parempi keskittyä omaan liiketoimintaan ja tuottaa asiakkaille niitä tuotteita ja palveluita, joita he todella haluavat. Kilpailevien yritysten arvioinnissa on tärkeä selvittää kaksi tekijää:

- yritys oppii menestyvistä yrityksistä
- yritys tunnistaa toimialan menestymisen edellytyksiä

Menestyvistä yrityksistä oppii helpoiten selvittämällä niiden menestymisen syyt ja sen jälkeen vertaa niitä omaan yritykseen. Johtavien yritysten menestymisen selvittämisestä saa yleensä hyvän pohjan, kun haluaa selvittää oman yrityksensä menestymistä. Kuitenkin on hyvä muistaa se, että kilpailevat yritykset eivät ole ainoastaan uhka, vaan ne myös auttavat yhdessä luomaan imagoa toimialasta. (Pitkämäki 2000, 39-42.)

Yrittäjä itse määrittää sen, millä tavalla kokee kilpailevat yritykset. Jotkut kokevat muut yritykset vain kovina kilpailijoina, toiset taas käyttävät niitä vertailupohjana omaan toimintaan. Erityisesti pienen yrityksen kannattaa ottaa toimialansa muista yrityksistä esimerkkiä, niin että onnistuu löytämään menestystekijöitä, jotka voivat jopa viedä koko toimialaa eteenpäin. (Pitkämäki 2000, 43.)

Kilpailu yritysten välillä on myös hyvä asia. Pitkämäki (2000, 44-46) on määritellyt seuraavat tekijät hyviksi esimerkeiksi siitä, mitä kilpailutilanne saattaa aiheuttaa:

- kilpailijan tuote on vertauspohja yrityksen omille tuotteille
- kilpailevat yritykset palvelevat yleensä hieman eri asiakasryhmiä
- hyvä kilpailija on hintatason vaalija
- kilpailu parantaa toiminnan tehokkuutta
- hyvät kilpailijat edesauttavat alan kokonaisuuskäyntä markkinoinnillaan
- kilpailu saattaa parantaa asiakkaiden luottamusta alaan ja tuotteisiin
- hyvä kilpailija korostaa tuotteen hyvien ominaisuuksien merkityksiä eikä suosi hinnanalennuksia
- kilpailijoiden tai näiden tuotteiden vähättely tai jopa mustamaalaaminen on tunnusmerkillistä huonolle kilpailijalle

Omassa liiketoimintasuunnitelmassani tutustuin kilpaileviin yrityksiin toimialalla, ja yritin kehittää omista tuotteistani ja palveluistani hieman erilaisia. On mukavampi erottua kilpailevista yrityksistä erilaisilla tuotteilla, kun vaikkapa mustamaalaamalla tai aliarvioimalla heidän tuotteitaan ja palveluitaan, sillä tuskin kukaan haluaa olla huono kilpailija.

Liiketoimintasuunnitelmassani selvitin tärkeimpien kilpailijoiden löytyvän lähialueilta: Ikaalisista, Sastamalasta, Parkanosta ja Orivedeltä (Fonecta.fi). Lähin kilpailija on Ikaalisissa sijaitseva Kauppilan maatilamatkailu, joka tarjoaa juhla-, majoitus- ja kokouspalveluita sekä pitopalveluita. Yritys myös vuokraa järvenrantamökkejä ja järjestää ohjelmapalveluita, kuten kalastus- ja seikkailuretkiä. Kauppilan maatilamatkailu on panostanut paljon verkkosivuihinsa, mitkä ovat selkeät ja kutsuvat. (Kauppilan matkailutilan www-sivut)

Sastamalassa sijaitseva Vähä-Hisson tila taas tarjoaa lomamökkien vuokrausta, kokouspalveluja ja juhlapalveluja. Vähä-Hisson tilalla on myös omat verkkosivunsa, miltä löytyy melko kattavasti infoa yrityksestä ja sen palveluista ja tuotteista. (Vähä-Hisson tilan www-sivut)

Järvensivun maatilamajoitus Parkanossa taas tarjoaa pääasiassa pelkästään majoituspalveluita, eikä yrityksellä ole verkkosivuja. (Fonecta.fi) Tästä kilpailevasta yrityksestä on siis vaikea arvioida sen vahvuuksia ja heikkouksia.

Iso-Tarkkalan maatilamatkailu sijaitsee Orivedellä, joten välimatkaa kertyy noin 100 kilometriä. Palvelut ja tuotteet painottuvat majoitukseen ja ohjelmapalveluihin, kuten kokouspalveluihin ja juhlapalveluihin. (Iso-Tarkkalan maatilamatkailun www-sivut)

Näistä neljästä tärkeimmät kilpailijat ovat Kauppilan maatilamatkailu Ikaalisissa ja Iso-Tarkkalan maatilamatkailu Orivedellä. Tavoitteena on erottua näiden yritysten tarjoamista tuotteista ja palveluista tarjoamalla jotain sellaista, mitä ei heiltä löydy. Oman yritykseni pääasiallinen kohderyhmä tulee olemaan lapsiperheet, joten tavoitteena on erottautua joukosta lapsiystävällisillä tuotteilla ja palveluilla.

Kilpailevien yritysten vahvoina puolina voi pitää sitä, että ne ovat olleet markkinoilla pidempään, osa jo yli kymmenen vuotta ja heillä luultavasti on tunnettuutta asiakkaiden keskuudessa. Jokaisella yrityksellä on myös vahvasti päätuotteena majoituspalveluiden tuottaminen, erityisesti lomamökkien vuokraus. Tässä kohtaa mahdollisuutena olisi erottautua tarjoamalla yöpymispaikkoina jotain erilaista kuin mökit. Heikkoina puolina kilpailijoissa on, että yritysten tarjoamat palvelut ja tuotteet eivät ole kovinkaan hyvin lapsiperheille suunnattuja, ja tässä olisi hyvä

markkinarako. Suurin osa yrityksistä on panostanut esimerkiksi tarjoamaan juhlapalveluita ja yrityksille suunnattuja kokouspalveluita.

Kilpailijoiden tuotteet koostuvat lähinnä majoituspalveluista, lomamökkien vuokraamisesta sekä erilaisten juhla- ja kokouspalveluiden tuottamisesta. Oman yritykseni tuotteet ja palvelut tulevat eroamaan kilpailijoiden tarjoamista palveluista, sillä hakemani kohderyhmä on erilainen kuin kilpailijoilla. Tavoitteena on tuottaa kilpailijoista eroavia palveluita, mutta esimerkiksi majoituspalvelut ja ravitsemispalvelut yhdistävät kilpailijoihin. Tarkoituksena on kuitenkin kehittää majoituspalveluista erilaiset kuin kilpailijoilla, tämä tarkoittaa sitä, että omassa yrityksessäni ei ole vuokrattavia lomamökkejä, vaan majoituspalvelut tuotetaan oikeassa maalaismiljöössä, esimerkiksi yöpymistä luhdissa, joka on eräänlainen aittatyypinen rakennus.

## 5.5 Yrityksen toiminta, oma yritys

Yritystä perustettaessa ja liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa täytyy perehtyä hyvin siihen, millainen omasta yrityksestä muotoutuu. Oman yrityksen toimintaa on suunniteltava ja mietittävä, mitä tekijöitä vaatii se, että yrityksen liiketoiminta on sujuvaa. Liiketoiminnan suunnittelun tärkeä osa on se, miten talouden hallinta ja suunnittelu hoidetaan, mutta siitä kerron lisää seuraavassa kappaleessa, sillä nyt on tarkoitus syventyä enemmänkin siihen, kuinka oma yritykseni toimii tuotteiden ja palveluiden näkökulmasta. Oma liiketoimintasuunnitelmani rakentaessa perehdyin siihen, millainen omasta yrityksestäni tulee ja kuinka se toimii.

Aluksi voi tuntua vaikealta miettiä yrityksen toimintaa, jos kyseistä yritystä ei vielä edes ole olemassa, mutta omassa liiketoimintasuunnitelmassani lähdinkin liikkeelle siitä, mikä yritykseni maantieteellinen sijainti on ja mitä palveluita tai tuotteita haluan yritykseni tarjoavan ja sitä, kuinka pystyn nämä asiat toteuttamaan.

Perustettava yritykseni sijaitsee Pirkanmaalla, Hämeenkyrön kunnassa, joka on noin 30 kilometriä Tampereelta luoteeseen. Yrittäjänä maaseutumatkailuyrityksessä toimin minä itse ja tarkoituksena on, että siirryn palkkatyöstä kokopäiväiseksi yrittäjäksi. Yritystoiminnan alkuvaiheessa tarkoituksena on yrittää selvittää töistä

omalla panoksella ilman ulkopuolista työvoimaa. Yritys sijaitsee yrittäjän omassa pihapiirissä, ja myös toiminta tulee tapahtumaan pihapiirissä. Yrityksen perustamisen aluksi täytyy selvittää, kuinka paljon kustannuksia syntyy tilan remontoinnista, ja esimerkiksi piharakennusten korjauksesta niin, että ne ovat yöpymiskuntoisia. Myös kotieläinpihan perustaminen sesonkien ajalle ja eläinten hankkiminen aiheuttavat kustannuksia.

Varsinaisia tuotantovälineitä ei tarvita, ainoastaan kunnollinen keittiö, jotta voidaan valmistaa aamupalat majoittuville, sekä tietysti toimivat yöpymistilat asiakkaille. Keittiö löytyy päärakennuksesta ja se on juuri remontoitu vastaamaan nykyaikaisia tarpeita. Tämän lisäksi tulee panostaa esimerkiksi puhtaanapitovälineisiin, sillä tarkoituksena on, että huonehintaan sisältyy vuodevaatteet, pyyhkeet ja huoneiden siivous. Tämä toimintamalli tietysti nostaa palveluiden hintaa, mutta hyvä puoli siinä on se, että asiakkaiden ei tarvitse tuoda mukanaan omia petivaatteita tms. ja heidän ei myöskään tarvitse huolehtia loppusiivouksesta itse. Olen pohtinut asian niin, että yritystoiminnan aluksi asiakkaita on luultavasti vähemmän, joten selviän liinavaatteiden pesusta ja huoneiden siivoamisesta ilman ulkopuolista apua. Kuitenkin majoittumismahdollisuudet kerrallaan ovat maksimissaan 10 hengelle, joten siivoukset ja huollon pystyy vielä hoitamaan ilman ulkopuolista työvoimaa. Työvoiman tarve yrityksen alkuvaiheessa on siis vähäinen, sillä pyrkimyksenä on pystyä itse hoitamaan suurin osa töistä. Koska ajatuksenani on ryhtyä kokopäiväiseksi yrittäjäksi, uskon että resurssini riittävät siihen, että teen työt ilman ulkopuolista työvoimaa.

Yrityksen markkinoinnissa käytetään pääasiallisesti Internetiä ja erityisesti sosiaalista mediaa, jonka kautta on nykypäivänä helppo tavoittaa suuriakin joukkoja ihmisiä. Tarkoituksena olisi pystyä markkinoimaan yritystä mahdollisimman tehokkaasti sosiaalisessa mediassa, esimerkiksi luomalla yritykselle oma Facebook-sivu, tai ladata videoita YouTube-kanavalle. Markkinointia.fi- sivuston mukaan sosiaalisessa mediassa markkinointi vaatii taitoa ja tietoa, mutta se on myös onnistuessaan tehokas tapa saada yritys näkyviin ilman kohtuuttomia kuluja (markkinointia.fi). Sesonkiaikoina on harkinnassa myös käyttää markkinointikanavana paikallisia lehtiä sekä yleisötahtumia.

## 5.6 Kirjanpito ja taloudellinen suunnittelu

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa tulee määrittää se, miten yrityksen kirjanpito tullaan hoitamaan. Kirjanpito selvittää yrittäjän toiminnasta johtuviin liiketapahtumiin kulunutta rahamäärää. Liikekirjanpidossa selviää yrityksen menot, tulot ja rahoitustapahtumat. Yleensä yrityksen kirjanpito hoidetaan ulkopuolisilla, alan asiantuntijoilta, mutta yrittäjän tulee silti olla perillä yrityksen tilitapahtumista ja tuloksesta. Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia, joten liiketoiminnan kannalta on tärkeää, että kirjanpito on tehty oikein. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 94-95.)

Yrityksen taloudellisessa suunnittelussa on otettava huomioon kansantalouden ja myös yrityksen oman talouden tila. Taloudellisten asioiden selvittäminen on oleellista liiketoiminnan suunnitteluprosessissa, yrityksen toiminnan suunnittelu ja johtaminen tulee perustua taloudellisiin vaikutuksiin. Yrityksen talouden suunnittelu osana muuta yritystoimintaa onnistuu budjetoinnin avulla. Budjetoinnin tehtävänä on konkretisoida rahaksi ne toimet, joita yritystoiminta vaatii. Näkökulmana on tulevaisuus, yleensä seuraava vuosi, ja usein budjetointiin liittyy myös esimerkiksi tuotteiden tai palveluiden hinnoittelu sekä laskelmat niistä summista, joita tarvitaan yrityksen ja yritystoiminnan kehittämiseen. Jos taloutta ei seurata kunnolla, yrityksen on vaikeaa kontrolloida miten suunnitelmat ja tavoitteet ovat toteutuneet. (Kotro 2007, 12-13.)

Omaa liiketoimintasuunnitelmaani laatiessa pohdin, että teettäisin yritykseni kirjanpidon ulkopuolisilla asiantuntijoilla, esimerkiksi tilitoimiston kautta. Ajattelen, että siitä koituvat kustannukset ovat vähäiset, joten on järkevämpi vaihtoehto, että kirjanpidon hoitaa ammattilainen. Tarkoituksena on kuitenkin, että kaikki muut taloushallinnon toimenpiteet tulisin hoitamaan itse. Budjetointia ja organisointia varten minun tulee kuitenkin hankkia neuvoja.

Toiminnan suunnittelusta päävastuussa on yrittäjä itse. Suunnittelussa on tarkoitus edetä vaiheittain niin, että majoituspalveluiden järjestäminen on saatettava ensimmäisenä kuntoon. Tämä toimenpide on myös kustannuksia aiheuttava, sillä yöpymistilojen kunnostaminen vaatii työtä ja tarvikkeita on myös hankittava. Tarkoituksena on kuitenkin suunnitella toiminta niin, että se on johdonmukaista ja aiheuttaa mahdollisimman vähän yllättäviä kuluja.



Suunnitelmien toteutumisen seurannassa on tärkeä tallettaa tärkeitä tietoja, jotta niitä voidaan käyttää uudelleen, tai niiden avulla voidaan seurata, kuinka suunnitelmat ovat toteutuneet. Tärkeät tiedot ja asiapaperit dokumentoidaan ja varastoidaan lain mukaisesti.

Rahoituksen järjestämisessäärkevin suunnitelma on hankkia lainaa yrityksen perustamista varten, ja luoda näin edes jonkinlainen varmuus siitä, että yritystoiminta saadaan käynnistettyä. Tarkoituksena on kuitenkin saada yrityksen perustamiseen käytettyä myös omaa pääomaa, jotta yritys ei pyörisi kokonaan pankin rahoilla. Nyrkissäntönä on, että pankin tarjoaman lainarahan avulla yrityksen toiminta saataisiin turvattua vähintään puolen vuoden ajalle, tästä rahasta on myös tehtävä perushankinnat ja elätettävä itsensä. (Suomen Yrittäjät www- sivut, 2012 a.)

#### 5.7 Yrityksen perustamisen rahoitus ja mahdolliset investoinnit

Koska yrittämisellä on tärkeä rooli Suomen kansantaloudessa, on täällä paljon eri toimijoita, jotka kannustavat ja rahoittavat yritystoimintaa ja sen aloittamista. Työllisyyttä pyritään parantamaan esimerkiksi myöntämällä yritystukea pk-yrityksille. Tämä myös monipuolistaa elinkeinorakennetta ja kehittää elinkeinoa ylipäättään. Ulkopuolisen rahoituksen osia ovat lainat ja avustukset. Jo perusteilla olevalle yritykselle voidaan hakea rahoitusta. Yritystoimintaa rahoittavat muun muassa:

- pankit
- vakuutusyhtiöt
- Finnvera Oyj
- Työvoimatoimistot
- maaseutupalvelut
- kunnat/ kaupungit
- Tekes
- muut erityisrahoituslaitokset
- ulkomaalaiset rahoittajat/ rahoitusyhtiöt

Myös starttirahan hakeminen on mahdollista yritystä perustettaessa, sitä voidaan myöntää työttömälle työnhakijalle sekä palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvälle. Starttirahaa saa yleensä n. 514 – 670 euroa kuukaudessa, kuitenkin enintään kymmenen kuukauden ajan. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 37.)

Omassa tapauksessani olisi mahdollista myös hakea naisyrittäjälainaa, koska olen itse yrityksen johdossa. Naisyrittäjälainaa saa esimerkiksi koneinvestointeja varten. Lainan määrä vaihtelee 3 500 eurosta 35 000 euroon. Naisyrittäjälainaa voi täydentää starttirahalla. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 38.)

Yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina, jota saa enintään 85 000 euroa. Kuitenkin kokonaisinvestoinnin omarahoitusosuus tulisi olla vähintään 20 %. Yllämainituista lainavaihtoehdoista naisyrittäjälaina ja yrittäjälaina ovat Finnvera Oyj:n tarjoamia rahoitusmahdollisuuksia.

Oman yritykseni rahoitukseen olen pohtinut hakevani lainaa pankista sekä työ- ja elinkeinoministeriön myöntämää starttirahaa. Aion kuitenkin siirtyä palkkatyöstä kokopäiväiseksi yrittäjäksi, joten starttirahan hakeminen on mahdollista. Koska yrityksen perustamisen rahoitukseen ei ole käytössä kovin paljoa omaa pääomaa, on pankilta haettu laina mielestäni paras ratkaisu rahoittaa yritykseni perustamista ja sen toimintaa. Starttirahan avulla taas mahdollistetaan oman yksityistalouteni hoito ja toimeentuloni. Tarkoituksena kuitenkin on jäädä joka tilikaudella voitolle, jotta on mahdollista maksaa esimerkiksi lainat takaisin ajallaan.

Eniten rahaa yrityksen perustamisessa menee investointeihin, esimerkiksi majoitustilojen remontointiin ja huonekalujen hankkimiseen. Olen tehnyt hinta-arvioita siitä, kuinka paljon rahaa menee investointeihin, jotka ovat välttämättömiä yrityksen perustamiselle. Kaikki toimenpiteet, joiden arvelen aiheuttavan kuluja löytyvät rahoituslaskelmasta (Liite 2, Rahoituslaskelma). Rahoituslaskelmassa on tarkasti eritelty kaikki ne investoinnit, jotka vaativat rahoitusta ja hinnat on arvioitu mahdollisimman realistisiksi. Rahoituslaskelman summat ovat kaikki arvonlisäverottomia. Rahoituslaskelmaan on laskettu myös yrityksen perustamismenot, koska toimin yrittäjänä yksin, olen päättänyt yritysmuodokseni

toiminimen. Toiminimen perustaminen maksaa 75 euroa, ja toiminimen perustaminen ilmoitetaan kaupparekisteriin. Toiminimen perustamista varten ei vaadita erillistä perustamisasiakirjaa. (Suomen Yrittäjät www- sivut, 2012 b.)

Rahoituslaskelmassa on myös eritelty kaikki kulut, mitkä koituvat majoitustilojen remontoinnista ja tarpeellisten välineiden hankkimisesta. Tarvittavien välineiden ja koneiden hinnat ovat arvioita siitä, mitä ne saattaisivat maksaa. Lakanoiden, peittojen, tynyjen, patjojen, pyyhkeiden sekä ruokailuvälineiden hintoihin katsottiin suuntaa Ikea-tavaratalon verkkosivuilta (Ikea). Kodinkoneiden hinta-arviot on katsottu Musta Pörssi -kauppaketjun verkkosivuilta (Musta Pörssi). Tarkoituksena on, että majoitustiloihin tarvittavat sängyt ostetaan käytettyinä, joten tämä säästää kustannuksissa. Laskelmassa on kuitenkin huomioitu kulut, jos sänkyjä tarvitsee remontoida, esimerkiksi maalata. Muut kalusteet, joita majoitustiloihin tarvitaan, esimerkiksi pöydät ja tuolit, ovat jo valmiina. Rahoituslaskelmassa on myös eritelty, kuinka paljon rahaa tarvitaan toimitilojen remontointiin ja kunnostamiseen, hinta-arviot näihin on tehty Kodin Terra -kauppaketjun verkkosivujen perusteella (Kodin Terra). Toimistotarvikkeina yritykselle tulee hankkia erilaisia kirjanpitovälineitä, esimerkiksi paperia, kyniä ja kirjekuoria, näitä varten arvioidut hinnat on katsottu Restamarkin verkkosivuilta (Restamark).

Rahoituslaskelmassa selvitetään investointien lisäksi myös rahanlähteet, joihin kuuluvat oma pääoma, lainapääoma, sekä mahdolliset jo olemassa olevat tuotantovälineet. Omaa pääomaa on tarkoitus käyttää noin 5 000 euroa, tämä koostuu yrittäjän omista säästöistä, kuitenkin suurempana rahoittajana on lainapääoma, eli pankista haettu laina, joka on noin 25 000 euroa.

## 5.8 Riskit

Yritystä perustettaessa täytyy aina varautua myös riskeihin. Suurimpia riskejä yritykselle ovat yleensä liike- ja vahinkoriskit. Pelkäämään uuden yrityksen perustaminen ja sen tarjoaman tuotteen tai palvelun tuominen markkinoille aiheuttaa riskejä. Koskaan ei voi tietää varmaksi, menestyykö tuote tai palvelu markkinoilla. Vahinkoriskeillä viitataan liiketoiminnan aiheuttamiin riskeihin, esimerkiksi tulipalo, yrityksen toiminnan keskeytyminen tai henkilövahinko joko työntekijälle tai asiakkaalle. Joitakin

riskejä pystyy hallitsemaan esimerkiksi vakuutuksilla, koulutuksilla tai hyvällä suunnittelulla. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 110.) Yrityksen vakuuttamisessa on otettava huomioon eri seikat, joten vakuutusten hankkiminen vaatii syventymistä yrityksen toimintaan. Pakollisten yritysvakuutusten lisäksi hankittavia vakuutuksia valitessa täytyy ottaa huomioon, että yritystoiminta tapahtuu samassa pihapiirissä, missä yrityksen omistaja asuu, ja se että yritystoimintaan kuuluu sesonkiluonteisesti kotieläimiä. Tarkoituksena on koota vakuutuksista sellainen paketti, joka kattaa mahdollisimman hyvin yritystoiminnan riskit. (Vakuutukset ja vakuutusyhtiöt [www-sivut](http://www.vakuutus.fi)) Tässä kappaleessa tarkoitetaan perehtyä siihen, mitä riskejä yrityksen perustamiseen liittyy, ja tätä aihetta lähestytään SWOT-analyysillä. Sen tarkoituksena on selvittää mitä vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia tai uhkia on yrityksen perustamisessa.

SWOT-analyysi sisältää tietoa olennaisista edellytyksistä menestyä toimialalla, joihin yritys vertaa omaa toimintaansa. Analyysiä tehdessä on mietittävä, yrityksen mahdollisuuksia käyttää ympäristön tarjoamia mahdollisuuksia menestymiseensä. Tarkoituksena on, että yritys vertaa omaan osaamiseensa toimialansa menestymisen edellytyksiä, ja yrittää toiminnallaan muuttaa näitä joko vahvuuksiksi tai heikkouksiksi. Tällä tavoin yhdistetään yrityksen toimintaympäristön ulkoiset tekijät ja yrityksen sisäinen toiminta. (Pitkämäki 2000, 79.)

Seuraavassa kuvassa selvitetään hyvin se, millainen SWOT-analyysi yleensä on, ja mistä se rakentuu.

Vahvuudet (yrityksen omassa toiminnassa)		Heikkoudet (yrityksen omassa toiminnassa)
Nykytilanne	<p>Vahvuudet ovat niitä menestymisen edellytyksiä, jotka yritys hallitsee.</p> <p>Jos vahvuus kuuluu yrityksen ydinosaimisen alueeseen, se on yrityksen erityinen kilpailuetu.</p> <p>Käytännössä yrityksellä ei ole monia vahvuuksia, vaan menestyminen perustuu muutama olennaiseen menestystekijään.</p>	Vastaavasti toimialan olennaiset menestymisen edellytykset, joita yritys ei hallitse.
Mahdollisuudet (yrityksen toimintaympäristössä)		Uhat (yrityksen toimintaympäristössä)
Näkymät	<p>Mahdollisuudet, joita toimialalla vallitseva tilanne ja ennen kaikkea muutos antavat. Jokainen alan epäjatkuvuuskohta tarjoaa yritykselle selvän panostamismahdollisuuden, johon tulee tarttua.</p>	Ympäristöarvioinnin osoittamat uhkatekijät.

Kuva 3. SWOT-analyysi (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) (Pitkämäki 2000, 79.)

Omassa liiketoimintasuunnitelmaprosessissani pohdin niitä riskejä, joita omalla yritykselläni voisi olla, kun toiminta alkaa. Tein myös omalle yritykselleni SWOT-analyysin, jossa selvitän yritystoimintani vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Seuraavassa oma SWOT-analyysini:

Vahvuudet (yrityksen omassa toiminnassa)		Heikkoudet (yrityksen omassa toiminnassa)
Nykytilanne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrittäjän kova tahto onnistua liiketoiminnassa</li> <li>• Mahdollisuus hoitaa itse suurin osa esimerkiksi remontista</li> <li>• Yrittäjällä alan koulutus</li> <li>• Alkuvaiheessa ei tarvita ulkopuolista työvoimaa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resurssien riittävyys liiketoiminnan pyörittämiseen</li> <li>• Pärjätäänkö pelkästään omalla työpanoksella, myös sesonkiaikana</li> <li>• Uusi yritys, ei vielä vakiintunutta asiakaskuntaa</li> <li>• Talouden suunnittelu, kun kokemusta ei ole vielä kertynyt</li> <li>• Pystytäänkö liiketoimintaa kehittämään tarpeeksi</li> <li>• Markkinoinnin onnistuminen</li> <li>• Asiakasryhmien tavoittaminen</li> </ul>
Mahdollisuudet (yrityksen toimintaympäristössä)		Uhat (yrityksen toimintaympäristössä)

Näkömät	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lisäarvon tuottaminen</li> <li>• Miljö, maisemat, kotieläinpiha</li> <li>• Rauhallinen paikka, jossa kuitenkin tekemistä</li> <li>• Lähialueiden kylien aktiivisuus järjestää tapahtumia</li> <li>• Liiketoiminnan, tuotteiden ja palveluiden kehittäminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoiminnalle vahinkoa aiheuttavat tekijät, esim. tulipalo, konkurssi</li> <li>• Asiakkaiden tyytyväisyys tuotteisiin ja palveluihin</li> <li>• Yleinen taloudellinen tilanne → talouden taantuma</li> </ul>
---------	--	--

Yritin SWOT-analyysissäni keskittyä erityisesti niihin asioihin, jotka ovat tärkeitä liiketoiminnan alkuvaiheessa. Erityisen tärkeää liiketoiminnan onnistumisen kannalta olisi saada omaa yritystä markkinoitua niin paljon, että se herättäisi kohteenani olevan asiakasryhmän kiinnostuksen. Tarkoituksena minulla olisi aloittaa liiketoiminta kesällä 2014, ja markkinoida yritystäni sitä ennen muun muassa paikallisissa ja lähiseutujen sanomalehdissä ja erikoisjulkaisuissa, kuten Ikaalisten Seudun Matkailulehdessä. Tärkeänä markkinointikanavana pidän myös Internetiä, esimerkiksi voisin perustaa yritykselleni omat Facebook-sivut, joihin keräisin tietoa ja uutisia yrityksestäni ja lähiseudun tapahtumista, ja kannustaisin ihmisiä käyttämään yritykseni tuotteita ja palveluita.

## 6 YRITYKSEN KANNATTAVUUS

Yrityksen päällimmäisin tavoite on luonnollisesti saavuttaa kannattavaa liiketoimintaa ja tuottaa voittoa. Toiminnan kannattavuus riippuu yleensä tuottojen ja kustannusten määrästä, kun tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset, on toiminta kannattavaa. Jos yrityksen toiminta on kannattavaa, se tarkoittaa sitä, että yritys on onnistu-

nut kattamaan kaikki kustannuksensa ja myös omistajille on jäänyt vielä voittoa. Yrityksen arvoa nostaa se, jos voitot jätetään jakamatta. Yritystoiminnan ollessa tappiollista, laskee yrityksen arvo ja näin ollen omistajille ei jää toiminnasta lainkaan voittoa ja tämä voi johtaa helposti yritystoiminnan loppumiseen. (Tomperi 2006, 8.)

Yrityksen perustamisvaiheessa on tärkeää suunnitella sen kannattavuutta ja samalla tulee myös selvittää yritystoiminnan aiheuttamat muuttuvat sekä kiinteät kustannukset. Kannattavuuslaskelmien avulla saadaan yleensä selville se, kuinka paljon myyntiä tarvitaan, että yritystoiminta olisi kannattavaa. Yrityksen terveyskolmiosta (kuva 4) selviää, kuinka tärkeä rooli kannattavuudella on yrityksen liiketoiminnassa.



Kuva 4. Yrityksen terveyskolmio

Liiketoiminnan kannattavuutta mitataan yksinkertaisesti niin, että tulojen on oltava suuremmat kuin menojen. Arkipäiväisessä toiminnassa yrityksen voi kuitenkin olla hankalaa nähdä toiminnan tuloksellisuutta ja kannattavuutta. Yrityksen rahoituksen perusta on vakavarainen, jos yrityksellä on maksuvalmiutta, eli likviditeettiä. Lyhyesti sanottuna kun yritys toimii terveellä pohjalla, sen toiminta on kannattavaa. Yrityksen terveyttä voidaan mitata esimerkiksi yllämainitun yrityksen terveyskolmion avulla. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 91.)

Omassa liiketoimintasuunnitelmassani pyrin selvittämään yrityksen kannattavuutta tekemällä kannattavuuslaskelman (Liite 2), josta selviää yksityiskohtaisesti kaikki arvioidut kulut. Kaikki kannattavuuslaskelmassa esitetyt summat ovat arvonlisäverottomia. Kannattavuuslaskelmaa varten minun tuli arvioida, mikä tulisi olemaan yri-



tykseni tuottama tulos. Arvioidun tuloksen perusteella pystyin selvittämään sen, kuinka paljon yritystoimintani tuotosta tulee maksaa veroja.

Kannattavuuslaskelman lisäksi halusin vielä selvittää sen, miten paljon liiketoimintani tuottaisi voittoa tai tappiota. Tätä varten tein vielä arvioidut tuloslaskelmat ensimmäiselle, toiselle ja kolmannelle vuodelle (Liite 2). Tuloslaskelmaennustetta varten tuli määrittää se, mikä olisi huoneiden käyttöaste. Tuloslaskelmassa esiintyvät luvut ovat kaikki arvonlisäverottomia. Määritin käyttöasteiksi 67 %, 40 % ja 20 %. Tavoitteena on kuitenkin pitää käyttöaste vähintään 67 prosentissa, jolloin kolmesta huoneesta olisi aina kaksi majoitettuna. Tuloslaskelmaennustetta varten selvitetty myyntituotto koostuu siis arviosta, jonka mukaan huoneista aina vähintään kaksi olisi käytössä. Laskelmaa tehtäessä on käytetty perusoletuksena sitä, että majoittujat ottaisivat aina aamiaisen, ja että huoneissa majoittuisi keskimäärin aina kolme henkilöä. Nämä epäkohdat kuitenkin korjaantuvat sillä, että joskus majoittujia voi olla huoneessa yksi ja toisinaan taas neljä. Näillä arvioilla ja tuloslaskelmaennusteen avulla selvisi, että liiketoiminta kyseisellä yrityksellä olisi kannattavaa, jos huoneiden käyttöaste olisi yli 40 prosenttia. Vähintään 40 prosentin käyttöasteella liiketoiminta tuottaisi voittoa noin 1 860 euroa. 67 prosentin käyttöaste tuottaisi voittoa jo 12 977 euroa.

## 7 POHDINTA, YHTEENVETO JA TYÖN LUOTETTAVUUS

Opinnäytetyöprosessi merkitsi minulle paljon, sillä tästä suoriuduttuani olen taas askeleen lähempänä työelämää. Opinnäytetyötä suunnitellessani päällisin ajatukseni oli se, että haluan tehdä toiminnallisen työn, koska uskoin että kiinnostukseni sitä kohtaan on korkeampi, kuin tutkimuksellisen työn tekoon. Toiminnallista työtä tehdessä tunsin kokoajan sen, että työni etenee ja sen tekeminen oli muutenkin mukavaa.

Aihetta valitessa minulle oli jo selvää se, että haluan tehdä opinnäytetyöstäni sellaisen, josta on minulle mahdollisesti hyötyä tulevaisuudessa. Tämän takia päätin tehdä työn itseäni varten, enkä halunnut työolleni ulkopuolista tilaajaa. Näin ollen sain myös

lisähaastetta siitä, että olin itse vastuussa työni etenemisestä ja siitä että saan sen ajoissa valmiiksi.

Aloin suunnitella opinnäytetyötäni jo viime talvena, mutta todellisen tekemisen aloitin vasta nyt viime kesänä ja tutkimussuunnitelman valmistuttua aloin toden teolla työstää opinnäytetyötäni. Loppujen lopuksi, työ valmistuikin nopeammin kuin oletin ja olen todella tyytyväinen siihen, että en missään vaiheessa työn tekoa luovuttanut, vaikka vastoinkäymisiä ilmenikin. Alun perin idea siitä, että teen liiketoimintasuunnitelman ennen teorian kirjoittamista ei välttämättä ollutkaan niin hyvä kuin ajattelin. Siinä vaiheessa kun aloin kirjoittaa teoriaa, keksin kokoajan lisää asioita, joita minun tulisi lisätä liiketoimintasuunnitelmaani, eli suunnitelmani koki paljon muokkauksia sitä mukaa, mitä enemmän tutustuin liiketoimintasuunnitelman teoriaan.

Opinnäytetyöprosessin aikana oli paljon apua siitä, että merkitsin värillisillä muistilapuilla lähdeoteksiin aina ne kohdat, joista uskoin olevan hyötyä raporttia kirjoittaessani. Näin ollen löysin aina oikeat kohdat lähdemateriaaleista, eikä minulla mennyt turhaa aikaa etsiessä sitä asiaa, minkä silloin viikko- pari sitten luin jostain kirjasta tai nettisivulta. Varsinaisia muistiinpanoja minulla ei hirveästi ollut, sen sijaan ”opinnäytetyövihkoni” oli täynnä kysymyksiä asioista, joita ajattelin selvittää raporttiani varten. Yritin työtä tehdessäni kirjoittaa aina heti ylös kysymykset, mitä mieleeni tuli, mutta tosiasiasa uppouduin välillä työhön niin paljon, että mieleen juolahtaneet kysymykset jäivät kirjoittamatta ja unohtuivat. Myös lähdekirjallisuutta ja lähteitä ylipäättään etsiessäni kohtasin haasteita, sillä maatilamatkailu-hakusanalla ei löytynyt juuri mitään tietoa. Työni edetessä tutkin termejä, ja sain selville sen että maatilamatkailu ja maaseutumatkailu ovat termeinä lähes sama asia, joten aloinkin käyttämään omassa opinnäytetyössäni termiä maaseutumatkailu. Maaseutumatkailusanalla löytyikin melko paljon lähdeaineistoa ja alkuinnostuksissa tuli hankittua materiaalia hieman liikaa, ja melko suuri osa materiaalista jäi hyödyntämättä, sillä niihin tutustuttuani huomasin, että niistä ei välttämättä olisi hyötyä tässä työssä.

Raportissa sain hyvin vastauksen tutkimuskysymykseeni, joka siis oli se, onko kannattavaa harjoittaa kyseisellä maantieteellisellä alueella maaseutumatkailuyritystoimintaa. Raporttia tehdessä ja varsinkin kannattavuuslaskelmia pohtiessa kävi selväksi se, että yritystoiminnan kannattavuus on paljon riippuvainen siitä, millainen on

majoitustilojen käyttöaste. Opinnäytetyö poiki myös ideoita jatkokysymyksille, esimerkiksi tulevaisuudessa, jos perustan yrityksen seuraava askel voisi olla selvittää se, miten liiketoimintaa voisi vielä kehittää ja millaisia uusia tuotteita ja palveluita yritykseni voisi tarjota asiakkaille. Myös yksi mahdollinen kehitysidea olisi uusien asiakasryhmien, esimerkiksi yritysasiakkaiden tavoittaminen.

Opinnäytetyössäni oli tarkoituksena selvittää, onko maaseutumatkailuyrityksen perustaminen kyseiselle maantieteelliselle alueelle kannattavaa. Liiketoiminnan kannattavuutta on selvitetty rahoituslaskelmien, kannattavuuslaskelmien ja tuloslaskelmaennusteiden avulla. Näiden laskelmien luotettavuutta on haasteellista mitata, sillä laskelmien avulla saadut tulokset ovat arvioita. On siis lähes mahdotonta sanoa, onko tällainen liiketoiminta kannattavaa, kun kyseistä yritystä ei ole olemassa. Kuitenkin laskelmien avulla oli tarkoitus selvittää se, jos toiminta aloitettaisiin, ei kuitenkaan tehtäisi tappiota. Laskelmat laadittiin sillä periaatteella, että käytetyt luvut olivat mahdollisimman realistisia ja esimerkiksi käyttöasteita pohtiessa otettiin huomioon se, että mahdollisuus 100 %:n käyttöasteelle on epätodennäköinen. Pitämällä laskelmien luvut totuudenmukaisina, oli mahdollista laatia laskelmista luotettavampia. Yhteenvetona voi todeta, että tämä tutkimus on luotettava, kun sillä mitataan liiketoiminnan kannattavuutta, mutta oikeat vastaukset kysymyksiin saataisiin vasta, kun yritys perustettaisiin ja liiketoiminta aloitettaisiin. Vasta siinä vaiheessa voisi nähdä, onko liiketoiminta oikeasti kannattavaa.

Opinnäytetyön tekeminen opetti minulle paljon liiketoimintasuunnitelman laatimisesta ja siitä, mitä kaikkea on otettava huomioon yritystä perustettaessa. Teoriaan tutustuminen auttoi näkemään asioita laajemmin, sekä huomaamaan monia seikkoja, joita en ollut edes ajatellut.

## LÄHTEET

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. Helsinki: Tammi.

Kallio, J., Ripatti, E. & Tanni, K. 2008. Oma yritykseni. Tampere: TAT-Palvelu Oy.

Komppula, R. & Heikkinen, M. 2006. Maaseutumatkailu: palvelua ja yrittäjyyttä. Joensuu: Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu.

Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita.

Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakaari.

Savonia-ammattikorkeakoulu, Lassila, H. 2004. Maaseutumatkailun tarkastelua. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu, Savonia Business.

Tomperi, S. 2006. Yrityksen taloushallinto 3, Kannattavuus-ja kustannuslaskenta. Helsinki: Edita.

Vesterinen, N. 2007. Maaseutumatkailun puoli vuosisataa: artikkeleita kehittämisen eri näkökulmista / Nina Vesterinen (toim.). Vammala: Vammalan Kirjapaino Oy.

## INTERNETLÄHTEET

Fonecta tuotteet ja palvelut [verkkodokumentti]. [viitattu 4.9.2012]. Saatavissa:  
[http://www.fonecta.fi/tuotteet-palvelut/Pirkanmaa/q\\_maatilamatkailu/1/](http://www.fonecta.fi/tuotteet-palvelut/Pirkanmaa/q_maatilamatkailu/1/)

Fonecta tuotteet ja palvelut [verkkodokumentti]. [viitattu 4.9.2012]. Saatavissa:  
<http://www.fonecta.fi/tuotteet-ja-palvelut/Orivesi/367190/Iso-Tarkkalan+Maatilamatkailu/>

Google Maps [verkkodokumentti]. [viitattu 5.9.2012]. Saatavissa:  
<http://maps.google.fi/>

Ikea [verkkodokumentti]. [viitattu 20.10.2012]. Saatavissa:  
<http://www.ikea.com/fi/fi/>

Iso- Tarkkalan maatilamatkailu [verkkodokumentti]. [viitattu 5.9.2012]. Saatavissa:  
<http://www.iso-tarkkala.fi/?id=&lang=fi>

Kauppilan matkailutila [verkkodokumentti]. [viitattu 5.9.2012]. Saatavissa:  
<http://www.kauppila.net/>

Kodin Terra [verkkodokumentti]. [viitattu 20.10.2012]. Saatavissa:  
<http://www.kodinterra.fi/market/kodinterra>

Maaseutupolitiikka.fi [verkkodokumentti]. [viitattu 4.10.2012]. Saatavissa:  
[http://www.maaseutupolitiikka.fi/teemaryhmat/matkailu/lisatietoa\\_maaseutumatkailusta/maaritelma/](http://www.maaseutupolitiikka.fi/teemaryhmat/matkailu/lisatietoa_maaseutumatkailusta/maaritelma/)

Markkinointia.fi [verkkodokumentti]. [viitattu 6.9.2012]. Saatavissa:  
<http://www.markkinointia.fi/markkinointi-20/markkinoinnin-muutos/uudet-valineet/sosiaalinen-media.html>

Menestyminen.fi [verkkodokumentti]. [viitattu 6.9.2012]. Saatavissa:

<http://www.menestyminen.fi/2011/11/28/yrityksen-perustaminen-rahoitus/>

Musta Pörssi [verkkodokumentti]. [viitattu 20.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.mustaporssi.fi/>

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2012 [verkkodokumentti]. [viitattu 26.9.2012].

Saatavissa:

<http://www.perustamisopas.fi/>

Restamark [verkkodokumentti]. [viitattu 20.10.2012]. Saatavissa:

<http://www.restamark.fi/>

Suomen Yrittäjät a) [verkkodokumentti]. [viitattu 5.9.2012]. Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/>

Suomen Yrittäjät b) [verkkodokumentti]. [viitattu 11.9.2012]. Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/>

Vakuutukset ja vakuutusyhtiöt [verkkodokumentti]. [viitattu 6.9.2012]. Saatavissa:

<http://www.vakuutustieto.net/yrityksen-vakuutukset-pakolliset-ja-vapaaehtoiset-vakuutukset>

Vähä- Hisson tila [verkkodokumentti]. [viitattu 5.9.2012]. Saatavissa:

<http://www.vahahissontila.com/>

Yrityspalvelu Enter [verkkodokumentti]. [viitattu 10.9.2012]. Saatavissa:

<http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdqGKYHz85034>

## Liitteet

LIITE 1 Liiketoimintasuunnitelma maaseutumatkailuyritykselle

LIITE 2 Laskelmat

LIITE 3 Majoitushinnasto

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

### MAASEUTUMATKAILUYRITYKSELLE

#### 1 LIIKEIDEA

Liikeideana on perustaa maaseutumatkailuyritys, eli toimialana on matkailu. Idea maaseutumatkailuyrityksen perustamisesta syntyi minulle jo muutama vuosi sitten, kun aloimme avopuolisoni ja hänen vanhempiansa kanssa suunnitella sukupolvenvaihdosta heidän kotitalalleen.

Aluksi tavoitteena on järjestää majoitusta ja ruokailumahdollisuus. Ajatuksena on ollut myös kehittää tilalle jo yrityksen alkuvaiheessa kotieläinpiha, jossa olisi maatilan eläimiä. Tarkoituksena on kuitenkin pyörittää kotieläinpihaa aluksi ainoastaan kesäsesongin ajan. Tämä tukisi erityisesti ajatusta siitä, että yrityksen pääkohderyhmänä olisivat lapsiperheet.

Myöhemmin tavoitteena olisi laajentaa toimintaa esimerkiksi luontoretkiin ja ohjelmapalveluiden tarjoamiseen. Liiketoiminnan aluksi keskitytään kuitenkin pääasiallisesti majoituspalveluiden tuottamiseen sekä mahdollisten ravitsemuspalveluiden tuottamiseen sekä kotieläinpihan ylläpitoon. Tavoitteena on myydä kohderyhmille mahdollisuutta rauhoittua maaseudun hiljaisuudessa maisemista ja toistensa seurasta nauttien. Pääasiallinen tavoite on myydä elämyksiä, ja luoda liikeideasta sellainen, että sen avulla on mahdollisuus tuottaa asiakkaalle lisäarvoa.



## 2 OSAAMINEN

Olen loppusuoralla restonomin (AMK) ammattikorkeakoulututkinnossa ja matkailualalta työkokemukseni koostuu koulun puolesta suoritettuun harjoittelujaksoon majoituspalveluissa, tarkemmin ottaen Ikaalisten Kylpylä Oy:n hotellivastaanotossa. Olen aiemmin kouluni puolesta työstänyt liiketoimintasuunnitelmia matkailualalle, joten uskon että näistä kokemuksista on hyötyä minulle yrittäjänä. Olen myös työskennellyt viimeiset kaksi vuotta kaupan alalla, hoitaen asiakaspalvelutehtäviä sekä myös tehnyt osastovastaavan sijaisuuksia. Näistä työkokemuksista on minulle suuresti hyötyä, sillä esimerkiksi osastovastaavan työssä olen joutunut hoitamaan osastoni tilauksia ja tarkkailemaan tuottavuutta sekä katteita. Olen tehnyt aiemmin kannattavuuslaskelmia ja käynyt kurseja liittyen liiketoiminnan perustamiseen ja liiketoiminnan ohjaamiseen.

Vahvoina puolina voi pitää oma-aloitteisuutta, luovuutta ja hyvää mielikuvitusta sekä peräänantamattomuutta, sillä tapanani ei ole luovuttaa vaikka kohtaisin vastoinkäymisiä. Heikkoina puolina voisi pitää sitä, että minulla ei ole hirveästi kokemuksia yrittäjyydestä ja nuorta ikääni, joka saattaa herättää epäilyjä siitä, olenko vielä valmis perustamaan omaa yritystä.

Yrittäjälle tärkeistä ominaisuuksista minun tulisi kehittää esimerkiksi tuloshakuisuutta ja itsenäisyyttä. Perehtymällä oikein liiketoiminnan perusteisiin ja syventymällä kannattavuuslaskelmiin ja liiketoiminnan oikeaoppiseen ohjaukseen pystyn kehittymään myös näillä osa-alueilla. Apuna voisi myös olla tutustuminen muihin yrittäjiin ja heidän yrityksen perustamisen alkutaipaleisiin.

### 3 TUOTE / PALVELU

Liiketoiminnan alkutaipaleella tarkoitus on keskittyä tarjoamaan asiakkaille majoitus- ja ravitsemuspalveluita Bed and Breakfast -tyyliin. Maaseutumatkailuyrityksen paikan sijainnin vuoksi uskon että toiminnan aluksi riittää pelkkä majoituspalveluiden tarjoaminen ja mahdollisuus ruokailuun. Tämän lisäksi tilalla on kesäsesonkeina lisäarvoa tuottavana tekijänä kotieläinpiha, jonka on tarkoitus olla sellainen, jossa asiakkaat saavat tutustua maatilän eläimiin ja esimerkiksi silitellä niitä. Sijainnin vuoksi asiakkaat saavat myös lisäarvoa ja elämyksiä, sillä paikalla on helppo keksiä omatoimistakin tekemistä, puitteet sille ovat erinomaiset. Yrityksen kehittyessä ja menestymismahdollisuuksien selvityksessä on mahdollista tarjota lisäpalveluina erilaisia luontoon ja maaseutuun liittyviä lisäpalveluita, kuten luontoretkeä ja opastusta.

Ainutlaatuisen yrityksestä tekee se, että etäisyydet esimerkiksi lähimpiin kauppaelämän keskuksiin Ylöjärvelle (n. 17km) ja Tampereelle (n. 29 km) ovat lyhyet. Toisaalta paikan päällä saa myös nauttia täydellisestä maaseudun hiljaisuudesta ja kauniista kansallismaisemista. (Google Maps)

Lähialueen kylien aktiivisuus tuo myös erinomaista lisäarvoa, ja varsinkin kesäaikaan on tarjolla useita erilaisia tapahtumia aina Mahnalan Mansikkatansseista Miharinrannan Venetsialaisiin. Myös helpot kulkuyhteydet ovat vahvuutena ja puoltavat syitä, miksi paikka on hyvä maatilamatkailuyrityksen perustamiselle.

Mahdollisia heikkouksia on ainakin yritystoiminnan aluksi palveluiden ja tuotteiden mahdollinen suppeus, ja se kuinka hyvin markkinointi tavoittaa kohderyhmät. Tarkoituksena on luoda asiakkaalle mahdollisuus rentoutua ja rauhoittua luonnon helmassa, maaseudun rauhassa, mutta samalla myös tuottaa elämyksiä. Tuotteista ja palveluista tullaan kehittämään sellaisia, että ne vastaavat laadultaan pyydettyä hintaa.

## 4 ASIAKKAAT / MARKKINAT

Tärkein kohderyhmä yrityksen alkuvaiheessa ovat perheet, erityisesti kaupungissa asuvat lapsiperheet. Usein juuri kaupunkilaisperheet haluavat päästä lomallaan rauhoittumaan ja rentoutumaan, ja nykyään moni on alkanut enenevässä määrin kiinnostumaan maaseudusta ja luonnon rauhasta. Eritoten nuoret lapsiperheet, jotka asuvat suurissa asutuskeskuksissa tulevat olemaan pääasiallinen kohderyhmä yritykselleni.

Liiketoiminnan alkuvaiheessa tuotteet ja palvelut ovat vielä melko yksinkertaisia, majoituspalveluita, ravitsemuspalveluita sekä kotieläinpiha, joten kohderyhmää miettiessä täytyy keskittyä myös siihen, että kohderyhmä ei vaadi jatkuvaa ohjattua tekemistä lomallaan, vaan että he osaavat myös oma-aloitteisesti toimia ja luoda myös tällä tavoin elämyksiä itselleen. Ongelmana on osittain myös asiakkaiden riittävyys, jos kohderyhmänä ovat nuoret kaupungissa asuvat lapsiperheet.

Paras keino markkinoida on sosiaalisen median ja Internetin kautta, koska nykyaikana moni ihminen käyttää sosiaalista mediaa päivittäin. (markkinointia.fi)

Liiketoiminnan kehittyessä tarkoitus olisi kuitenkin laajentaa tarjontaa myös yritysasiakkaille ja tarjota sellaisia palveluita, mitä voitaisiin käyttää hyödyksi myös heidän kannaltaan. Tällaisia palveluita voisivat olla esimerkiksi erilaisten virkistys- ja tyky- päivien organisointi, sekä erilaisten ryhmähenkeä nostattavien aktiviteettien toteutus.

## 5 KILPAILIJAT

Tärkeimpiä kilpailijoita lähialueella löytyy Ikaalisista, Sastamalasta, Parkanosta ja Orivedeltä. (Fonecta.fi)

Lähin kilpailija on Ikaalisissa sijaitseva Kauppilan maatilamatkailu, joka tarjoaa juhla-, majoitus- ja kokouspalveluita sekä pitopalveluita. Yritys myös vuokraa järvenrantamökkejä ja järjestää ohjelmapalveluita, kuten kalastus- ja seikkailuretkiä. Kauppilan maatilamatkailu on panostanut paljon verkkosivuihinsa, mitkä ovat selkeät ja kutsuvat. (Kauppilan matkailutila)

Sastamalassa sijaitseva Vähä-Hisson tila taas tarjoaa lomamökkien vuokrausta, kokouspalveluja ja juhlapalveluja. Vähä-Hisson tilalla on myös omat verkkosivunsa, miltä löytyy melko kattavasti infoa yrityksestä ja sen palveluista ja tuotteista. (Vähä-Hisson tila)

Järvensivun maatilamajoitus Parkanossa taas tarjoaa pääasiassa pelkästään majoituspalveluita, eikä yrityksellä ole verkkosivuja. (Fonecta.fi)

Iso-Tarkkalan maatilamatkailu sijaitsee Orivedellä, joten välimatkaa kertyy noin 100 kilometriä. Palvelut ja tuotteet painottuvat majoitukseen ja ohjelmapalveluihin, kuten kokouspalveluihin ja juhlapalveluihin. (Iso-Tarkkalan maatilamatkailu)

Näistä neljästä tärkeimmät kilpailijat ovat Kauppilan maatilamatkailu Ikaalisissa ja Iso-Tarkkalan maatilamatkailu Orivedellä. Tavoitteena on erottua näiden yritysten tarjoamista tuotteista ja palveluista tarjoamalla jotain sellaista, mitä ei heiltä löydy. Oman yritykseni pääasiallinen kohderyhmä tulee olemaan lapsiperheet, joten tavoitteena on erottautua joukosta lapsiystävällisillä tuotteilla ja palveluilla.

Kilpailevien yritysten vahvoina puolina voi pitää sitä, että ne ovat olleet markkinoilla pidempään, osa jo yli kymmenen vuotta ja heillä luultavasti on tunnettuutta asiakkaiden keskuudessa. Jokaisella yrityksellä on myös vahvasti päätuotteena majoituspalveluiden tuottaminen, erityisesti lomamökkien vuokraus. Tässä kohtaa mahdollisuutena olisi erottautua tarjoamalla yöpymispaikkoina jotain erilaista kuin mökit.

Heikkoina puolina kilpailijoissa on se, että yritysten tarjoamat palvelut ja tuotteet eivät ole kovinkaan lapsiperheille suunnattuja, ja tässä olisi hyvä markkinarako. Suurin osa yrityksistä on panostanut esimerkiksi tarjoamaan juhlapalveluita ja yrityksille suunnattuja kokouspalveluita.

Kilpailijoiden tuotteet koostuvat lähinnä majoituspalveluista, lomamökkien vuokraamisesta sekä erilaisten juhla- ja kokouspalveluiden tuottamisesta. Oman yritykseni tuotteet ja palvelut tulevat eroamaan kilpailijoiden tarjoamista palveluista, sillä hakemani kohderyhmä on erilainen kuin kilpailijoilla. Tavoitteena on tuottaa kilpailijoista eroavia palveluita, mutta esimerkiksi majoituspalvelut ja ravitsemispalvelut yhdistävät kilpailijoihin. Tarkoituksena on kuitenkin kehittää majoituspalveluista erilaiset kuin kilpailijoilla, tämä tarkoittaa sitä että omassa yrityksessäni ei ole vuokrattavia lomamökkejä, vaan majoituspalvelut tuotetaan oikeassa maalaismiljöössä, esimerkiksi yöpymistä luhdissa tai aitassa.

## 6 OMA YRITYS

Yritys sijaitsee Pirkanmaalla, Hämeenkyrön kunnassa, joka on noin 30 kilometriä Tampereelta luoteeseen. Yrittäjänä maaseutumatkailuyrityksessä toimin minä itse ja tarkoituksena on, että siirryn palkkatyöstä kokopäiväiseksi yrittäjäksi. Yritystoiminnan alkuvaiheessa tarkoituksena on yrittää pärjätä yksikseni ilman ulkopuolista työvoimaa. Yritys sijaitsee yrittäjän omassa pihapiirissä, ja myös toiminta tulee tapahtumaan pihapiirissä. Yrityksen perustamisen aluksi täytyy selvittää, kuinka paljon kustannuksia syntyy tilan remontoinnista, ja esimerkiksi piharakennusten korjauksesta niin, että ne ovat yöpymiskuntoisia. Myös kotieläinpihan perustaminen sesonkien ajalle ja eläinten hankkiminen aiheuttavat kustannuksia.

Varsinaisia tuotantovälineitä ei tarvita, ainoastaan kunnollinen keittiö, jotta voidaan valmistaa aamupalat majoittuville, sekä tietysti toimivat yöpymistilat asiakkaille. Keittiö löytyy päärakennuksesta ja se on juuri remontoitu vastaamaan nykyaikaisia tarpeita. Tämän lisäksi tulee panostaa esimerkiksi puhtaanapitovälineisiin, sillä tarkoituksena on, että huonehintaan sisältyy vuodevaatteet, pyyhkeet ja huoneiden siivous. Tämä toimintamalli tietysti nostaa palveluiden hintaa, mutta hyvä puoli siinä on se, että asiakkaiden ei tarvitse tuoda mukanaan omia petivaatteita tms. ja heidän ei myöskään tarvitse huolehtia loppusiivouksesta itse. Olen pohtinut asian niin, että yritystoiminnan aluksi asiakkaita ei ole niin paljon, ettenkö selviäisi itse petivaatteiden ja pyykkien pesusta sekä huoneiden siivoamisesta. Kuitenkin majoittumismahdollisuudet kerrallaan ovat maksimissaan 10 hengelle, joten siivoukset ja huollon pystyy vielä hoitamaan ilman ulkopuolista työvoimaa. Työvoiman tarve yrityksen alkuvaiheessa on siis vähäinen, sillä pyrkimyksenä on pystyä itse hoitamaan suurin osa töistä. Koska ajatuksenani on ryhtyä kokopäiväiseksi yrittäjäksi, uskon että resurssini riittävät siihen, että teen työt ilman ulkopuolista työvoimaa.

Yrityksen markkinoinnissa käytetään pääasiallisesti Internetiä ja erityisesti sosiaalista mediaa, jonka kautta on nykypäivänä helppo tavoittaa suuriakin joukkoja ihmisiä. Tarkoituksena olisi pystyä markkinoimaan yritystä mahdollisimman tehokkaasti sosiaalisessa mediassa, esimerkiksi luomalla yritykselle oma Facebook- sivu, tai ladata videoita YouTube- kanavalle. Sosiaalisessa mediassa markkinointi vaatii taitoa ja tietoa, mutta se on myös onnistuessaan tehokas tapa saada yritys näkyviin ilman kohuttomia kuluja.( [markkinointia.fi](http://markkinointia.fi)) Sesonkiaikoina on harkinnassa myös käyttää markkinointikanavana paikallisia lehtiä.

Yrityksen vakuuttamisessa on otettava huomioon eri seikat, joten vakuutusten hankkiminen vaatii syventymistä yrityksen toimintaan. Pakollisten yritysvakuutusten lisäksi hankittavia vakuutuksia valitessa täytyy ottaa huomioon, että yritystoiminta tapahtuu samassa pihapiirissä, missä yrityksen omistaja asuu, ja se että yritystoimintaan kuuluu kotieläimiä. Tarkoituksena on koota vakuutuksista sellainen paketti, joka kattaa mahdollisimman hyvin yritystoiminnan riskit. (Vakuutukset ja vakuutusyhtiöt)

## 7 KIRJANPITO JA TALOUDELLINEN SUUNNITTELU

Tarkoituksena olisi yrityksen perustamisesta alkaen teettää kirjanpito tilitoimiston kautta, sillä ajatellen siitä koituvia kustannuksia, on järkevämpi vaihtoehto että kirjanpidon hoitaa ammattilainen. Tarkoituksena on kuitenkin, että kaikki muut toimenpiteet tulisin hoitamaan itse. Tosin saattaa olla, että joudun hakemaan neuvoja tilinpäätöksen teossa, sekä budjetoinnissa ja organisoinnissa.

Toiminnan suunnittelusta päävastuussa on yrittäjä itse. Suunnittelussa on tarkoitus edetä vaiheittain niin, että majoituspalveluiden järjestäminen on saatettava ensimmäisenä kuntoon. Tämä toimenpide on myös kustannuksia aiheuttava, sillä yöpymistilojen kunnostaminen vaatii työtä ja tarvikkeita on myös hankittava. Tarkoituksena on kuitenkin suunnitella toiminta niin, että se on johdonmukaista ja aiheuttaa mahdollisimman vähän yllättäviä kuluja.

Suunnitelmien toteutumisen seurannassa on tärkeä tallettaa tärkeitä tietoja, jotta niitä voidaan käyttää uudelleen, tai niiden avulla voidaan seurata, kuinka suunnitelmat ovat toteutuneet. Tärkeät tiedot ja asiapaperit dokumentoidaan ja varastoidaan niin, että niitä voi käyttää hyödyksi myöhemmin ja seurata kuinka hyvin tavoitteet ovat toteutuneet.

Rahoituksen järjestämisessäärkevin suunnitelma on hankkia lainaa yrityksen perustamista varten, ja luoda näin edes jonkinlainen varmuus siitä, että kuluja saadaan katettua ja yritystoiminta saadaan käynnistettyä. Tarkoituksena on kuitenkin saada yrityksen perustamiseen käytettyä myös omaa pääomaa, jotta yritys ei pyörisi kokonaan pankin rahoilla. Nyrkkisääntönä on, että pankin tarjoaman lainarahan avulla yrityksen toiminta saataisiin turvattua vähintään puolen vuoden ajalle, tästä rahasta on myös tehtävä perushankinnat ja elätettävä itsensä. (Suomen Yrittäjät)

## 8 YRITYKSEN PERUSTAMISEN RAHOITUS JA INVESTOINNIT

Yrityksen perustamisen rahoitukseen ei ole käytössä omaa pääomaa, joten rahoitusta varten on käytävä keskustelemassa pankkien kanssa mahdollisuuksista saada lainaa yrityksen perustamista varten. Tarkoituksena on myös hakea työministeriön myöntämää starttirahaa.

Eniten rahaa yrityksen perustamisessa menee investointeihin, esimerkiksi majoitustilojen remontointiin ja huonekalujen hankkimiseen. Remonttikuluihin sisältyy muun muassa luhdin sisätilojen pinnat, maalaus ja tapetointi, minikeittiöön on hankittava keittolevy, kahvinkeitin ja vedenkeitin. Majoitustiloihin on hankittava huonekaluja; muun muassa sängyt. Tavoitteena on hankkia sängyt käytettyinä, mikä säästäisi kustannuksissa. Muita huonekaluja, kuten pöytiä ja tuoleja löytyy jo valmiina, joten niitä ei tarvitse ostaa. Luhtiin on myös vedettävä sähköt, sillä tällä hetkellä rakennusta ei ole kytketty sähköverkkoon. Pihasaunan remonttiin sisältyy sisätilojen uusiminen. Konehankinnoista ainoa on pesutorni, jotta saadaan vuodevaatteet ja pyyhkeet tehokkaasti puhdistettua.



Kotieläinpihaa varten on myös laskettu omat kustannuksensa, tähän asiaan tosin helpotusta tuo se, että eläimet ovat yrityksellä ainoastaan kesäsesonkien ajan. Muihin kuluihin helpotusta tuo se, että esimerkiksi kiinteistöjen vesi tulee omasta kaivosta, joten tästä ei tarvitse maksaa kovin paljoa, sekä lämmitykseen tarvittavat polttopuut tulevat omalta tilalta, toki näistä silti maksetaan.

## 9. SWOT- ANALYYSI

Yrityksen perustamisen riskit on mietitty tarkasti ja tästä olen työstänyt SWOT-analyysin, jossa selvitän yritykseni vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

Vahvuudet (yrityksen omassa toiminnassa)		Heikkoudet (yrityksen omassa toiminnassa)
Nykytilanne	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrittäjän kova tahto onnistua liiketoiminnassa</li> <li>• Mahdollisuus hoitaa itse suurin osa esimerkiksi remontista</li> <li>• Yrittäjällä alan koulutus</li> <li>• Alkuvaiheessa ei tarvita ulkopuolista työvoimaa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resurssien riittävyys liiketoiminnan pyörittämiseen</li> <li>• Pärjätäänkö pelkästään omalla työpanoksella, myös sesonkiaikana</li> <li>• Uusi yritys, ei vielä vakiintunutta asiakaskuntaa</li> <li>• Talouden suunnittelu, kun kokemusta ei ole vielä kertynyt</li> <li>• Pystytäänkö liiketoimintaa kehittämään tarpeeksi</li> <li>• Markkinoinnin onnistuminen</li> <li>• Asiakasryhmien tavoittaminen</li> </ul>
Mahdollisuudet (yrityksen toimintaympäristössä)		Uhat (yrityksen toimintaympäristössä)

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Näkymät</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lisäarvon tuottaminen</li> <li>• Miljö, maisemat, kotieläinpiha</li> <li>• Rauhallinen paikka, jossa kuitenkin tekemistä</li> <li>• Lähialueiden kylien aktiivisuus järjestää tapahtumia</li> <li>• Liiketoiminnan, tuotteiden ja palveluiden kehittäminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoiminnalle vahinkoa aiheuttavat tekijät, esim. tulipalo, konkurssi</li> <li>• Asiakkaiden tyytyväisyys tuotteisiin ja palveluihin</li> <li>• Yleinen taloudellinen tilanne → talouden taantuma</li> </ul>
--	--	--

## LASKELMAT

Kaikki laskelmissa esiintyvät luvut ovat arvonlisäverottomia.

<b>RAHOITUSLASKELMA</b>			
<b>Rahan tarve</b>			
Investoinnit			
Aineettomat hyödykkeet			
	Perustamismenot (kaupparekisterimaksu)		75 €
Tarvikkeet			
	Lakanat (2 paria/sänky, á 20€)		400 €
	Peitot ja tyynyt (á 30€)		300 €
	Patjat (á 30€)		300 €
	Pyyhkeet (á 10€)		100 €
Koneet ja kalusto			
	Käsipaperiteline		60 €
	Minikeittiön jääkaappi,		
	keittolevy, mikro, kahvin- ja vedenkeitin sekä astiat		1 000 €
	Pesukone ja kuivausrumpu		1 300 €
Kalusteet			

	Sängyt (á 50€) (ostetaan käytettyinä)		500 €
Toimitilan kunnostus			
	Sänkyjen maalit		200 €
	Luhdin seinien ja lattian kunnostus		5 000 €
	Pihasaunan remontointi		10 000 €
Toimistotarvikkeet			
	Kirjanpitolvälineet (paperit, kynät, kirjeluoret jne.)		200 €
Käyttöpääoma			
	Alkumainonta, esitteet ja juoksevan toiminnan rahoitus		10 565 €
<b>RAHAN TARVE YHTEENSÄ</b>			<b><u>30 000 €</u></b>
<b>RAHAN LÄHTEET</b>			
Oma pääoma			
	Omat rahasisiötukset		5 000 €
Lainapääoma			
	Pankkilaina		25 000 €
<b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b>			<b><u>30 000 €</u></b>

<b>LIKEVAIHTOTAVOITELASKELMA</b>			
<b>Tavoitetulos</b>			25 000 €
	Lainan korot		409 €
	Verot (8,5 %)		2 125 €
<b>KÄYTTÖKATE</b>			<b><u>27 534 €</u></b>
<b>Kiinteät kulut</b>			
	YEL- maksu(375€/kk)		4500 €
	Vesimaksu(40€/kk)		600 €
	Sähkö(200€/kk)		2 400 €
	Puut(40€/motti)		480 €
	Puhelin ja Internet (30€/kk)		360 €
	Kirjanpito, tilintarkastus		2 000 €
	Toimistotarvikkeet (paperit, kynät, kirje- kuoret jne.)		200 €
	Markkinointi		2 000 €
	Työttömyyskassamaksu		100 €
	Eläinten vuokra kesäkaudeksi		500 €
	Eläinten ylläpito kesäkaudek- si		500 €
<b>KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ</b>			<b><u>13 640 €</u></b>
<b>MYYNTIKATE</b>			<b><u>41 174 €</u></b>
<b>Muuttuvat kulut</b>			
	Aamiaisen raaka-aineet*		3 000 €

<b>MUUTTUVAT KULUT YHTEENSÄ</b>			<u>3 000 €</u>
<b>LIKEVAIHTOTARVE</b>			<u><b>44 174 €</b></u>

\*Aamiaisen raaka-aineet 2,30€/hlö

Hinta koostuu:

- kahvi/tee= 0,10€
- puuro= 0,45€
- maito= 0,16€
- mehu= 0,30€
- juusto/leikkele/kasvikset= 1€
- leipä= 0,30€

<b>TULOSLASKELMAENNUSTE</b>		1.vuosi		
		67 % käyt- töaste	40 % käyt- töaste	20 % käyt- töaste
<b>LIKEVAIHTO</b>		<b>29 596 €</b>	<b>17 669 €</b>	<b>8 835 €</b>
Muuttuvat kulut		2 010 €	2 000 €	600 €
Myyntikate		27 586 €	16 469 €	8 235 €
Kiinteät kulut		13 640 €	13 640 €	13 640 €
Käyttökate		13 946 €	2 829 €	<b>-5 405 €</b>
Lainan korko		409 €	409 €	409 €
Poistot (20% /2800€)		560	560 €	560 €
<b>TULOS (ennen veroja)</b>		<u><b>12 977 €</b></u>	<u><b>1 860 €</b></u>	<u><b>-6 374 €</b></u>

Majoitushinnasto

Majoitus Luhdissa (3 huonetta, joissa jokaisessa 3 sänkyä, mahdollisuus ekstrasänkyyn)

Luhdissa on minikeittiö, jossa on mahdollista valmistaa myös itse aamiaisen. Minikeittiön varusteina on jääkaappi, keittolevy, mikroaaltouuni sekä kahvinkeitin ja vedenkeitin.

Mahdollisuutena on joko yöpyä Bed & Breakfast -tyyliin, tai vaihtoehtoisesti tuoda omat ruokatarvikkeet mukana. Huonehintoihin ei sisälly aamiaisia. Aamiaisen hinta on 5€/henkilö.

Huonehinnat:

Kevät 1.1.2013 - 31.5.2014 & Syksy 1.9.2014 - 31.12.2014

	1h	2h- 3h	Ekstrasänky
Huonehinnat	30€	50€	15€

Kesä 1.6.2014 - 31.8.2014

	1h	2h- 3h	Ekstrasänky
Huonehinnat	45€	75€	15€

Huonehinta sisältää majoituksen, vuodevaatteet, pyyhkeet, vapaan saunan käytön sopimuksen mukaan ja huoneen siivouksen.

Lisätiedot:

WC, suihku- ja saunatilat (puulämmitteinen sauna) löytyvät pihasaunalta, n. 30m.

Aamiainen tarjoillaan päärakennuksessa.

Varaukset ainoastaan puhelimitse; 040 xxx xxxx

Avoinna sopimuksen mukaan.