



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Uuden edellä

Yrityksen perustaminen

Case: Hieronta Puronen

Puronen, Erkki

2013 Kerava

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Kerava

Yrityksen perustaminen
Case: Hieronta Puronen

Erkki Puronen
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Huhtikuu, 2013

Erkki Puronen

Yrityksen perustaminen - Case: Hieronta Puronen

Vuosi 2013 Sivumäärä 45

Opinnäytteen aiheena on hieronta-alan yrityksen perustaminen. Tutkimusongelma on: Mitä tulee huomioida hieronta-alan yritystä perustaessa? Tutkimus rajataan yritystoiminnan yleisiin perustamisen vaiheisiin ja liiketoimintasuunnitelman tekemiseen.

Tutkimuksen tavoitteena on, että tämän työn avulla saadaan koottua riittävät tiedot yrityksen eri perustamisvaiheista ja hieronta-alaan liittyvistä määräyksistä sekä tehtyä hyvä liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma toimisi hyvänä pohjana niille hierojille, jotka aikovat yrittäjiksi. Opinnäytetyöstä hyötyvät erityisesti ammattitutkinnon perusteet suorittaneet hierojat sekä koulutetut hierojat, joilta puuttuu yrityksen perustamiseen tarvittavat perustiedot. Työ toteutettiin projektina.

Yrityksen perustamisvaiheista on koottu lista, mitä uuden yrittäjän pitäisi huomioida yritystä perustettaessa. Muistilista on suuntaa antava, missä järjestyksessä yritystoiminnan asioita olisi hyvä hoitaa. Siinä käydään läpi muun muassa liikeidea, oma tausta yrittäjyyteen, oma pääoma, starttiraha ja yritysmuodot sekä niiden perustamiseen liittyvät vaiheet. Työssä käsitellään myös rekisteröitymisvaiheessa huomioitavat asiat ja erinäiset rekisterit. Rekistereistä käydään läpi ennakkoperintä- ja arvonlisäverorekisteri, jotka ovat yrittäjille toiminnan kannalta tärkeitä tietää. Arvonlisäveroä sekä yksityisen elinkeinonharjoittajan välillisiä ja välittömiä veroja käydään läpi laajemmin. Työssä käydään läpi myös yrittäjän pakollisia vakuutuksia sekä kirjanpidon hoitamista. Työssä käsitellään myös markkinointia ja yrityksen strategiaa.

Case-osuudessa tehtiin yrityksen esittely sekä kuvaukset sen toiminnasta. Johtopäätökset, mitä työssä on saatu aikaiseksi. Työn tuloksena on saatu kerättyä riittävästi tietoa yrityksen perustamisesta ja hieronta-alaan liittyvistä määräyksistä. Työssä saatiin laadittua myös hyvä liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa tulevaa yrittäjää käynnistämään yritystoiminnan. Opinnäytetyön ”Yrityksen perustaminen Case Hieronta Puronen” Jatkotutkimusaiheena voisi olla yrityksen laajentaminen, jossa yrittäjällä on omia työntekijöitä.

Työhön on liitetty liiketoimintasuunnitelma yksityiselle elinkeinonharjoittajalle ja siihen on tehty tarvittavat laskelmat. Liitteenä on myös yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisasiakirjat eli Y3-lomakkeet, jotka ovat malliesimerkkeinä valmiiksi täytettyinä.

Asiasanat: yrittäjyys, yrityksen perustamisvaiheet, hieronta, liiketoimintasuunnitelma, yritysmuodot

Erkki Puronen

Starting a business - Case: Hieronta Puronen

Year	2013	Pages	45
------	------	-------	----

The subject of the thesis is starting a massage business. The research problem is: What should be taken into consideration when starting a massage business? The study covers the basic start-up phase of a business up to the point where a business plan is being made.

The main aim of the thesis is to gather sufficient information about the different start up phases, the regulations in the massage business and also how to make a good business plan. The business plan would work as a foundation, for those massage therapists who are planning to become entrepreneurs. The study will benefit those massage therapists who have a vocational qualification, as well as those trained massage therapists who lack the information on how to start a business. The work was carried out as a project.

The start-up steps for a business are summarized in a list, which the new entrepreneur should taken into account when setting up a company. The list is for illustrative purposes directional, and includes among other things; business idea, start-up grant, different business forms and the phases that are part of the establishing process. The study also deals with the issues that need to be taken into consideration in a company registration, and the different forms of registers. The most important register for the entrepreneur, to understand, are preliminary taxation- and value added tax registers. The study covers extensively the value added tax, as well as direct and indirect taxes of a private entrepreneurship. It also deals with the mandatory insurances and bookkeeping. The work also handles marketing and strategy.

The Case-part of the thesis were made the company's presentation, as well as descriptions of the function. The conclusions what has been achieved in the thesis. The study gathered sufficient information about on how to start a company and the regulations related to the massage therapy industry. The study created a business plan, that will help future entrepreneurs to start his own entrepreneurial business. The thesis 'start-up Case Massage Puronen company' further study could be the company's expansion, in which the entrepreneur has his own employees.

Attached to the thesis is a business plan to a private trader and this business plan includes all the necessary calculations. Private trader founding documents, Y3-forms, are pre-filled and included as an attachment.

Key Words: entrepreneurship, business start-up steps, massage, business plan, forms of business

Sisällys

1	Johdanto	7
1.1	Tutkimustyön tausta	7
1.2	Tutkimustyön rajaus ja tavoitteet	8
1.3	Tutkimusmenetelmät	8
1.3.1	Projekti	9
1.3.2	Projektityyppi.....	9
1.3.3	Projektin suunnittelu ja tavoite	10
2	Yleiset asiat yritystä perustaessa	10
2.1	Liikeidea	12
2.2	Oma tausta yrittäjyyteen	12
2.3	Oma pääoma	13
2.4	Starttiraha	13
2.5	Yritysmuodon valinta	14
2.5.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	14
2.5.2	Avoin yhtiö	15
2.5.3	Kommandiittiyhtiö	16
2.5.4	Osakeyhtiö.....	18
2.5.5	Osuuskunta	19
2.6	Yrityksen rekisteröiminen ja luvanvaraisuus	20
2.6.1	Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä	20
2.6.2	Ennakkoperintärekisteri	21
2.6.3	Arvonlisäverorekisteri	21
2.7	Vakuutukset	21
2.8	Strategia ja tavoitteet.....	22
2.8.1	Missio, visio ja arvot	23
2.8.2	SWOT-analyysi	24
3	Markkinointi	25
4	Kirjanpito	26
5	Verotus	27
5.1	Arvonlisävero.....	29
5.2	Verohallinnon sähköinen asiointipalvelu	29
6	Liiketoimintasuunnitelma	30

7	Hieroja yrittäjänä	31
7.1	Ammattioikeudet	32
7.2	Terveystuollon ammattihenkilöiden velvollisuudet	33
7.3	Henkilötietolaki	33
7.4	Potilasasiakirjat.....	34
7.5	Liikehuoneiston vuokraus	35
7.6	Kuluttajansuojalaki	35
8	Case Hieronta Puronen	36
8.1	Yrityksen esittely	36
8.2	Hierontapalvelut.....	37
8.3	Näyttötutkinto ja hieronta-ala	38
8.4	Aikataulu projektille	38
8.5	Johtopäätökset	39
8.6	Jatkotutkimusaiheet	40
	Lähteet.....	41
	Taulukot	44
	Liitteet	45

1 Johdanto

Valmistuin lokakuussa 2010 urheiluhierojaksi, hierojan ammattitutkinnon perusteet tutkinnolla. Hierojaksi valmistumisen jälkeen minulla oli suunnitelmissa perustaa oma yritys, mutta olin hieman epävarma selviätkö yrittäjänä. Olin hakenut opiskelupaikkaa Laurea-ammattikorkeakoulusta suuntauksena liiketalous. Saatuaani varmistuksen opiskelupaikasta tein päätöksen hakea lisää tietoa yrittäjyydestä ja sen mahdollisuuksista ennen oman yrityksen perustamista. Yrityksen perustamisen jälkeen minulla on tarkoitus suorittaa näyttötutkinto, jonka jälkeen saan koulutetun hierojan pätevyyden. Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää omaa ammattiosaamista ja saada riittävät tiedot sekä taidot yritystoiminnan ylläpitämiseen. Tämä työ on projektimuotoinen ja se sisältää yksityisen elinkeinonharjoittajan yritysmuodon perustamisen teoriassa sekä käytännössä.

Projektityö on tärkeä, koska se tulee työllistämään tradenomiopiskelijan opintojen päättymisen jälkeen. Opinnäytetyöstä tulevat hyötymään myös muut hieronta-alalla aloittavat yrittäjät sekä näyttötutkintoa suorittavat hierojat. Työssä selvitetään yksityiskohtaisesti yrityksen pakolliset perustamisvaiheet ja opetushallituksen mukaiset näyttötutkintovaatimukset. Työssä tehdään liiketoimintasuunnitelma, mikä on tärkeä pohjatyö liiketoiminnalle sekä osa näyttötutkintovaatimuksista. Opinnäytetyössä käsitellään yrityksen arvonlisäveroa koskevaa lainsäädäntöä sekä yleistä verotusta. Ammattitutkinnon perusteet suorittaneet hierojat ovat arvonlisäverovelvollisia, ellei heidän tilikautensa jää alle 8500 euron. Koulutettu hieroja eli näyttötutkinnon suorittanut ei ole arvonlisäverovelvollinen. Tämän vuoksi osa rahoituslaskelmista on tehty ilman arvonlisäveroa sekä arvonlisäveron sisältävän laskelmat. Liiketoimintasuunnitelma tehdään yksityiselle elinkeinonharjoittajalle ja siihen tehdään myös tarvittavat rahoituslaskelmat. Lisäksi käydään läpi vakuutuksia, mitä yrittäjä mahdollisesti tarvitsee. Teoria tasolla käydään yleisesti yrittäjyyteen liittyviä asioita läpi, sekä käsitellään terveydenhuollon ammattihenkilöitä. Työssä käydään myös läpi hieronta-alaan liittyviä määräyksiä, jotka koskevat lähinnä koulutettuja eli nimikesuojattuja hierojia.

1.1 Tutkimustyön tausta

Tutkimustyön tarve lähti omasta halusta ryhtyä hieronta-alan yrittäjäksi. Tutkimusongelma voidaan esittää kysymysmuodossa yhdellä lauseella: Mitä tulee huomioida hieronta-alan yritystä perustaessa? Tutkimukseen sisällytetään myös näyttötutkintovaatimukset koulutetusta hierojasta, koska se tulee tukemaan tulevan yrittäjän näyttötutkinnon suorittamista sekä itse yritystoimintaa. Opinnäytetyö toteutetaan projektimuodossa kirjallisuutta ja muita päteviä lähteitä hyödyntäen sekä itse projektin läpiviemisestä kerrotaan lyhyesti.

Opinnäytetyössä tutkitaan, mitä yrityksen perustamisessa on huomioitava sekä teoriassa että käytännössä. Työ aloitetaan keräämällä aiheeseen liittyvää lähdemateriaalia. On tärkeää varmistaa, että tieto ja lainsäädäntö materiaaleissa on ajantasaista ja käyttökelpoista.

1.2 Tutkimustyön rajaus ja tavoitteet

Tutkimustyö rajataan yrityksen perustamisvaiheisiin, missä huomioidaan hieronta-alalle pyrkivät yrittäjät. Tutkimustyössä jätetään ulkopuolelle yrityksen ulkopuoliset rahoittajat. Liiketoimintasuunnitelma Case Hieronta Puronen sisältää yksityisen elinkeinonharjoittajan toimialan perustamista varten tarvittavan liiketoimintasuunnitelman ja siitä rajataan ulkopuolelle muut yritysmuodot.

Tutkimustyön tavoitteena on, että saan riittävät tiedot yrityksen perustamisvaiheista ja laadittua hyvän liiketoimintasuunnitelman Hieronta Purosen yrityksen perustamista varten sekä riittävät tiedot näyttötutkinnon suoritusvaatimuksista. Tutkimustyön on tarkoitus myös avustaa muita hieronta-alalle pyrkiviä yrittäjiä liiketoimintansa aloittamisessa. Liiketoimintasuunnitelma ja perustamislomakkeet tulevat työhön liitteinä 1 ja 2.

1.3 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyönaihe vastaa eniten projektihanketta, koska siinä on projektille tyypillisiä tunnuspiirteitä ja projektityön tarkoituksena onkin saavuttaa ennalta määritelty tavoite, joka on tässä tapauksessa yrityksen perustaminen. Työ sisältää seuraavia tunnuspiirteitä, jotka ovat yhteisiä kaikille projekteille. Projektityölle on asetettu selkeä tavoite ja asetettu tavoite pyritään saavuttamaan työllä, jonka tekemisen eri vaiheet muodostavat projektityön. Projektille on asetettu aikataulu eri vaiheista ja läpiviennistä on suunnitelma sekä päättymispäivä. Projekti on kehityshanke ja sen tärkein määrittelevä asia on ainutlaatuisuus, joka sisältää erityispiirteitä ja poikkeaa muista vastaavista hankkeista. (Kettunen 2003, 15-16.)

Laadullinen ja määrällinen tutkimustapa sopivat vähemmän tukemaan tätä opinnäytetyötä. Kvalitatiivisella eli laadullisessa tutkimusmenetelmällä yritetään ymmärtää tutkimuskohdetta ja selittää käyttäytymistä sekä päätösten syitä. Laadulliset tutkimusmenetelmät sopivat tilanteisiin missä tutkittavaa kohdetta ja sen käyttäytymistä pitää ymmärtää, niin sanotusti aidoissa tilanteissa. Tutkimus rajataan yleensä pieneen määrään tapauksia ja ne pyritään käsittelemään mahdollisimman tarkasti. Tutkintakohteet valitaan yleensä harkinnanvaraisesti, koska laadullinen tutkimusmenetelmä hyödyntää psykologiaa ja muita käyttäytymistieteiden oppia. (Heikkilä 2008, 16.)

Tutkimusmenetelmä soveltuu hyvin esimerkiksi tukemaan tuotekehittelyä ja markkinointia, koska niissä tarvitaan yleensä pohjatietoa tarpeista, arvoista, asenteista ja odotuksista. Tällä tavalla voidaan tutkia miksi käyttäjä valitsee jonkun tietyn tuotteen ja miten mainokset vaikuttavat hänen ostoskäyttäytymiseensä. Laadullisessa tutkimuksessa käytettävä aineisto on usein tekstimuotoista tai muuta tarkoitusta varten tuotettua kuvallista tai äänimuodossa olevaa tietoa. Päiväkirja, omaelämäkerrat ja kirjeet ovat myös tyypillisiä laadullisen tutkimusmenetelmän käytettyjä valmiita aineistoja. (Heikkilä 2008, 17.)

Kvantitatiivinen tutkimus tarkoittaa määrällistä tutkimusmenetelmää ja se pyrkii yleistämään. Tutkimuksessa käsitellään mittauksien tuloksina saatuja aineistoja tilastollisin menetelmin, mitä työni ei sisällä. Määrälliset eli kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät soveltuvat enemmän käsittelemään suuria ihmisryhmiä koskevia tutkimuksia. Tutkimusmenetelmällä voidaan numeraalisesti kuvailla tutkittavan asian määrällistä muutosta tai miten joku asia vaikuttaa toiseen asiaan. (Kananen 2008, 10-11.)

1.3.1 Projekti

Projektin lähtökohtana on yleensä jokin tavoite ja tämä ennalta määritelty tavoite pyritään saavuttamaan projektityön avulla. Kaikille projekteille yleisiä tunnuspiirteitä on se, että niille on asetettu selkeä tavoite ja asetettu tavoite pyritään saavuttamaan työllä, jonka tekemisen eri vaiheet muodostavat projektityön. (Kettunen 2003, 15.)

Projektille on asetettu aikataulu eri vaiheista ja läpiviennistä on suunnitelma sekä päättämispäivä. Projekti on kehityshanke ja sen tärkein määrittelevä asia on ainutlaatuisuus, joka sisältää erityispiirteitä ja poikkeaa muista vastaavista hankkeista. (Kettunen 2003, 16.)

1.3.2 Projektityyppi

Tutkimusprojektin läpivieminen vaatii suunnittelua ja ideointia, joka tehdään etupainotteisesti, ja tämän jälkeen vasta varmistetaan projektin toteuttaminen rahallisessa muodossa. Tutkimusten tavoitteet yliopistoissa, ammattikorkeakouluissa ja korkeakouluissa sekä tutkimusyhteisöissä on saavuttaa tutkimustuloksia tieteellisessä muodossa, eli projektin lopputulos poikkeaa usein yritysmaailman hankkeista, koska lopputulos ei ole niin konkreettinen. (Kettunen 2003, 21.)

Täsmällisen tavoitteen asettaminen tieteelliselle projektille voi olla lähes mahdotonta. Tutkimusprojekti, jolle on asetettu tutkimustavoite ja siitä syntyvät tutkimustulokset eivät ole aina ennalta määrättävissä. Projektin tavoitteena on siis pelkästään tutkimusprojektin läpivieminen, jolla saavutetaan jokin ennalta määräämätön tutkimustulos. (Kettunen 2003, 22.)

1.3.3 Projektin suunnittelu ja tavoite

Projektipäällikön on suunnitteluvaiheessa organisoitava projektin kokonaisuus ja hän myös vastaa projektisuunnitelman lopullisesta kirjoittamisesta sekä asioiden kokoamisesta. Yksi tärkeimmistä tehtävistä projektin suunnittelussa on laskea, kuinka kauan projekti kestää ajallisesti, sekä mitä tarvikkeita tarvitaan. (Kettunen 2003, 31.)

Projektin lopullisen tuloksen syntymästä tulisi olla täsmällinen kuvaus projektisuunnitelmassa. Vaikka projektille on jo asetettu määrittelyvaiheessa tavoitteet, niin tulee ne käydä läpi projektisuunnitelmassa täsmällisesti sekä kertoa mitä on tehtävä, jotta päästäisiin tavoitteisiin. (Kettunen 2003, 89.)

2 Yleiset asiat yritystä perustaessa

Yrittäjänä toimiminen ei aina sovi kaikille ja uuden yrittäjän tulisikin aina ennen toiminnan aloittamista kysyä itseltään seuraavat kysymykset.

- Oletko kykenevä venymään säännöissä?
- Oletko valmis luomaan voimakkaita vihollisia?
- Onko sinulla kärsivällisyyttä aloittaa pienestä?
- Oletko halukas muuttamaan strategiaa nopeasti? (Kuemmerle 2002b.)

Yrittäjät jotka luulevat että heillä on oikeat välineet löytää helppo tie menestykseen, joutuvatkin usein käymään pitkän sekä raskaan prosessin läpi ennen menestystään. Kun aloitat yritystoimintasi selkeillä ajatuksilla tietäen omat mahdollisuutesi, tulet menestymään paljon todennäköisemmin hankkeessa. (Kuemmerle 2002b.)

Tulevan yrittäjän tulisi myös miettiä ennen yrityksen perustamista, millaisia taloudellisia vaikutuksia yritystoiminta aiheuttaa. Mitä jos pistää oman toimeentulonsa vaaraan tai se aiheuttaa taloudellista haittaa perheen hyvinvoinnille? Yritystoiminnan käynnistäminen vaatii usein rahoitusta ja yrittäjät joutuvatkin usein ottamaan suuria riskejä taloutensa uhalla. Monet yrittäjät ovatkin pitäneet toimintaansa yllä henkilökohtaisilla luottokorteillaan tai pistäneet kotinsa pantiksi lainaa vastaan. Monet yrittäjät, jotka ovat näin tehneet eivät ole miettineet mahdollisia seurauksia. (Kuemmerle 2002a.)

Kun lähdetään perustamaan uutta yritystä, uuden yrittäjän olisi hyvä tehdä perustamistoimista muistilista itselleen. Taulukkoon on listattu uudelle yrittäjälle yritystoiminnan aloittamisen kannalta tärkeitä perustamistoimenpiteitä. Taulukossa 1 olevien asioiden hoitamisyjärjestys on vain suuntaa-antava. (Yritys-Suomi 2012.)

1	Yrittäjän on mietittävä liikeidea ja tehtävä perustamispäätös.
2	Yrittäjän tulisi käydä oma osaaminen läpi ja pohtia mahdollisia yhtiökumppaneita.
3	Yrityksen kannattavuuslaskelma olisi hyvä tehdä heti alkuvaiheessa, jotta tiedettäisiin onko toiminta ylipäättänsä kannattavaa. Kannattavuuslaskelma tehdään yleensä liike-toimintasuunnitelman yhteydessä, missä käsitellään omat ansiot, kiinteät ja muuttuvat kulut sekä katteet.
4	Yritysmuodon ja toiminimen valinta.
5	Tämän jälkeen tulisi selvittää viranomaisluvut ja tehdä tarvittavat perustamisasiakirjat yhtiömuodon mukaan.
6	Rahoituksen pitää olla kunnossa, kun liiketoiminta aloitetaan. Pankkitilin avaaminen ja mahdolliset lainat sekä perustamismaksut hoidettuna.
7	Ennen toiminimen rekisteröitymistä kaupparekisteriin yrittäjän kannattaa selvittää onko hänellä mahdollista saada starttirahaa. Kun yritys on jo rekisteröity, niin starttirahan hakeminen jälkikäteen on myöhäistä.
8	Ennen toiminnan aloittamista on myös selvitettävä Verohallinnon arvonlisäverovelvollisuudesta sekä Verohallinnon ennakkoperintärekisteriin hakeutumisesta.
9	Vakuutusten hankkiminen on tärkeää liiketoimintaa harjoittaessa, joista osa on lainvelvoittamia. Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) on yleensä kaikille pakollinen muutamaa poikkeus ehtoa huomioimatta, mihin vaikuttaa ikä ja työtulot. Toimitiloihin kannattaa yleensä ottaa omaisuusvakuutus ja asiakkaiden sekä työntekijöiden kattava tapaturmavakuutus.
10	Työttömyysturva on myös hyvä taata itselleen liittymällä yrittäjäkassaan. Yrittäjä kassoja on Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT) ja Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien Työttömyyskassa (AYT).
11	Verotuksen suhteen on hyvä käydä vero-oimistossa, missä veroneuvoja osaa opastaa hyvin alkavaa yrittäjää ennakkoveroista, verotilin käytöstä sekä arvonlisäverotuksesta.
12	Kirjanpito-velvollisuuden selvittäminen ja rahaliikenteen hoitaminen. Tarvitaanko kahdenkertainen kirjanpito vai riittääkö pelkkä yhdenkertainen, missä merkitään pelkät tulot ja menot. Yrittäjän pitää miettiä myös mahdollisia maksupäätteitä ja laskupohjia sekä kuittitilustusta.
13	Toimitilan vuokraaminen tai ostaminen, sekä sijainnin huomioiminen asiakkaiden kannalta.
14	Markkinoinnin hoitaminen, jotta erotutaan kilpailijoista ja saadaan lisättyä kysyntää. Järkevä mainonta ja hintatason esille tuominen.
15	Henkilöstön palkkaaminen ja sopimusten tekeminen, jos yrityksellä on sellaiseen tarvetta.

Taulukko 1: Uuden yrittäjän muistilista (Yritys-Suomi 2012).

2.1 Liikeidea

Liikeidean ei tarvitse välttämättä olla mitenkään erityisen mullistava, eikä omaperäinen tai edes uusi. Vaikka liikeidea ei olisi edes hyvä, niin riittää kun se vain toimii. Monet yrittäjät ovatkin lainanneet liikeideansa ulkomailta, mutta kuitenkin idean keksijää ärsyttämättä. Monesti jo olemassa olevia palveluita ja tuotteita kehitetään sellaisiksi, että ne säilyttävät veto-voimansa asiakkaisiin. Valtaosa yritystoiminnoista perustuukin, jonkin vanhan soveltamiseen. (Puustinen 2006, 39.)

Liikeidean tulisi vastata kysymyksiin kenelle, mitä ja miten. Tällä voidaan lyhyesti kuvata, miksi yritystoimintaa harrastetaan. Liikeideassa kuvataan yleisesti kenen tarpeita varten yritys ja sen palvelut tai tuotteet on tehty. Siinä tulisi myös määritellä, miten yritystoimintaa on tarkoitus harjoittaa ja määritellä yrityksen asiakasryhmät. Yritystoiminnan harjoittamisen määrittelyssä voidaan kertoa palveluiden tai tuotteiden markkinoinnista, sekä myynnistä ja minkälaisissa tiloissa yritystoimintaa harjoitetaan. (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009, 52.)

Hyvä liikeidea on usein yksinkertainen ja sellainen, jolla voidaan saavuttaa taloudellista voittoa kohtuullisella vaivannäöllä. Tämä saavutetaankin yleensä, kun idea on hyvä ja asiakkaat arvostavat palvelua tai tuotetta ja ovat valmiit maksamaan niistä ilman rahallista kiukuttelua. (Puustinen 2006, 41.)

2.2 Oma tausta yrittäjyyteen

Pelkkä liikeidea ei vielä riitä liiketoiminnan käynnistämiseen vaan tarvitaan toteuttaja, joka pystyy sitoutumaan yrityksen toimintaan ja on sekä osaava että päättäväinen. Yrityksen perustamisen alkuvaiheessa yrittäjän pitää pystyä venymään suhteellisen paljon, koska ympäristö ja liikeidea asettavat haasteita yrittäjän ajankäytölle, osaamiselle sekä riskinotolle. (Puustinen 2006, 48.)

Yrittäjällä olisikin hyvä olla kokemusta alalta, jonka toimintaa hän alkaa harjoittamaan, koska muuten hän on melko huonossa asemassa. Monesti tarvittava osaaminen ja kiinnostus löytyykin oman harrastuksen tai työn kautta. Usein on myös järkevää lähteä yrittäjäksi useamman osaajan kanssa, koska kahden tai useamman tiimin avulla voidaan tunnistaa ongelmat sekä niiden ratkaisut tai mahdollisuudet. Kun vastuunkantajia on useita, niin vähentää se myös taloudellista riskiä ja henkistä kuormitusta. Yksinyrittäminenkään ei ole huono vaihtoehto, koska aina voi hakea ulkopuolista tukea ja apua voidaan myös ostaa. Moni kokeekin ettei voi toimia täysin vapautuneesti ryhmässä ja haluaa sen vuoksi toimia yksin. (Puustinen 2006, 48.)

2.3 Oma pääoma

Yritystoimintaa aloittaessa tai laajentaessa omistajat sijoittavat monesti omaa rahaa tai omaisuuttaan, josta muodostuu yritykseen omaa pääomaa. Rahana tai rahanarvoisena omaisuutena sijoitettu oma pääoma muodostuu usein koneista, arvopapereista, laitteista ja raaka-aineista sekä myönnettyistä oikeuksista, joita voivat olla esimerkiksi materiaaioikeuden alainen mallisuoja tai patentti. Omaisuus, joka on sijoitettu omaan pääomaan muussa muodossa kuin rahana, niin siitä käytetään nimitystä apportti. (Kinkki & Isokangas 2003, 45.)

Yhtiömuodosta riippuen sijoitettu pääoma on yrityksen käytössä niin kauan kuin yritystoimintaa harjoitetaan. Sijoitettu pääoma palautetaan omistajalle yleensä vasta, kun toiminta lopetetaan tai omistaja päättää myydä osakkuutensa uudelle yrittäjälle tai sijoittajalle. Osakkuuden myyminen ei lisää yrityksen pääomaa, vaan yrityksen omistaja vaihtuu. Omistajalla on oikeus realisoida omaisuuttaan kesken sijoituskauden myymällä sen edelleen tarvitessaan. Mitä suurempi yrityksen oma pääoma on, sitä parempi luottokelpoisuus yrityksellä yleensä on. Vierasta pääomaa on helpompi saada, koska oma pääoma toimii silloin rahoituksen puskurina mahdollisia riskejä vastaan. (Kinkki & Isokangas 2003, 45-46.)

2.4 Starttiraha

Aloittava yrittäjä voi anoa starttirahaa työvoimatoimistosta, jonka tarkoituksena on parantaa työllisyyttä ja varmistaa yrittäjän toimeentulo. Työvoimatoimisto kartoittaa ulkopuolisilla asiantuntijoilla hakijan tiedot ja taidot yrittäjänä, sekä liikeidean kannattavuuden. Asiantuntijoina toimivat yleensä kuntien elinkeinojohtajat, TE-keskusten (Työvoima- ja elinkeinokeskus) henkilökunta sekä uusyrityskeskusten asiantuntijat. Usein starttirahan hakijoilta vaaditaan myös jonkin yrittäjäkurssin tai vastaavan koulutuksen suorittamista. Yrittäjäkurssin suorittaminen on alkavalle yrittäjälle suotavaa, koska niistä saa yleensä kattavan tietopaketin yritystoiminnan aloittamisesta. (Ilmoniemi ym. 2009, 50.)

Työvoimatoimisto ja asiantuntijat selvittävät ennen starttirahan myöntämistä, ettei mahdollinen tuki vääristä yritysten välistä kilpailua. Yrittäjä ei saa käynnistää yritystoimintaa ennen tukipäätöstä. Kun starttirahasta annetaan myönteinen päätös on yrittäjällä kolme kuukautta aikaa käynnistää yritystoiminta. Rahallista tukea voi saada kahdeksantoista kuukautta, joka on jaettu kahteen jaksoon. Ensimmäinen jakso kestää enintään yhdeksän kuukautta ja mikäli yritystoiminta on asiallisesti käynnistynyt voidaan starttirahaa myöntää vielä toiset yhdeksän kuukautta. Tuen määrä rahallisesti on noin 670 euroa kuudelta ensimmäiseltä kuukaudelta ja loppujakson ajalta noin 527 euroa kuukaudessa. Yrittäjä ei voi saada palkkaa enää muusta työstä eikä opintotukea, kun starttirahapäätös on tullut ja yritystoiminta on aloitettu. (Ilmoniemi ym. 2009, 50.)

2.5 Yritysmuodon valinta

Yrityksen perustaminen ei ole sinänsä kovin vaikea toimenpide, muuta ennen yritystoiminnan aloittamista olisi löydettävä omiin tarpeisiin sopiva yritysmuoto. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. Yksi tärkeimmistä vaikuttavista tekijöistä on perustajien määrä, koska osa yhtiömuodoista vaativat vähintään kaksi yhtiömiestä. Kun perustajia on vain yksi ja liiketoiminta on pienimuotoista, on helpointa valita yhtiömuodoksi yksityinen elinkeinoharjoittaja (toiminimi). (Holopainen 2012, 21.)

Muut vaikuttavat tekijät ovat oman tai mahdollisesti vieraan pääoman tarve ja määrä. Valinnassa tulisi huomioida vastuu yrityksen veloista ja velvoitteista sekä yrityksen ja niiden omistajien verotuksista. Tulisi miettiä toiminnan tarkoitusta ja laajuutta sekä kuinka joustavia pystytään olemaan. Kun omistajia on useita tulee miettiä jo ennen perustamista, haluaako yritys tuottaa voittoa ja mahdollisia voitonjakoja. (Ilmoniemi ym. 2009, 65.)

Yrityksen valinnassa ei ole olemassa mitään selvää yleispätevää mallia, koska valinta on aina tehtävä perustettavan yrityksen tarpeiden mukaan. Kaikissa tapauksissa on erikseen tarkasti harkittava, mikä olisi itselleen sopivin yritysmuoto. Kun ratkaisua ei tahdo löytyä tai on vaikeuksia tehdä päätöstä, aina voi kysyä neuvoa joko Työvoima- ja elinkeinokeskuksesta tai Uusyrityskeskuksesta. Hyvää tietoa löytyy internetistä kuten kaupparekisterin verkkosivuilta. Itselleen voi tehdä eräänlaisen muistilistan, jolla vältytään jo heti aluksia suurimmilta vahingoilta. Ensimmäinen hyvä neuvo on, että yritystä ei pidä perustaa henkilöiden kanssa, joita ei tunne. Kun yhtiökumppanit ovat tiedossa, on hyvä tarkistaa heidän taustansa ja luottotietonsa. Yhtiösopimusta tehdessä pitää olla erityisen tarkka ja kannattaa kysyä juridista neuvoa, jotta saataisiin oikeudenmukainen sopimus aikaiseksi kaikkien osapuolten kesken. On tärkeätä olla itse rehellinen ja avoin yhtiökumppaneille. (Ilmoniemi ym. 2009, 65.)

2.5.1 Yksityinen elinkeinoharjoittaja

Henkilö, jolla on asuinpaikka Euroopan talousalueella voi perustaa yksityisen elinkeinoharjoittajan toimialan eli toiminimen. Ne jotka asuvat ETA-alueen ulkopuolella tarvitsevat erillisen luvan Patentti- ja rekisterihallitukselta. Yrityksen ainoa toimielin on yrittäjä itse ja hän myös itse edustaa yritystään kaikissa toimissaan. Yrityksen perustamisessa ei ole minimimäärää pääomalle, eikä laissa ole määritelty tilintarkastusvelvollisuutta. (Holopainen 2012, 23.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminimestä ei saa ilmetä kenenkään muun nimeä kuin haltijan oma nimi. Yrittäjä siis tekee toimintaansa koskevat päätökset itse ja edustaa yritystään, sekä kantaa vastuun kaikista toiminnan velvoitteista. Toiminimen haltijalla on siis täysi oikeus nostaa yrityksen rahavaroja yksityiskäyttöön, mutta hän vastaa toiminnasta koko omaisuudellaan eli yrityksen velat ovat myös hänen henkilökohtaisia velkojaan. (Ilmoniemi ym. 2009, 66.)

Elinkeinoharjoittaja, joka on merkitty kaupparekisteriin, voi halutessaan valtuuttaa henkilön prokuristikseen. Prokuristi saa valtakirjan, jossa käy ilmi tekstissä selittäen, että kyseinen valtakirja on nimenomaan prokuraksi tarkoitettu tai se voidaan myös osoittaa muulla tavalla. Prokuristi saa toimia päämiehen puolesta ja allekirjoittaa sopimuksia, jotka ovat päämiehen liikkeen harjoittamisen kannalta hyväksi todettuja. Prokuristi ei ilman erityistä valtuutusta saa luovuttaa mitään päämiehen kiinteää omaisuutta tai kiinteistövuokraoikeutta eikä hakea kiinnitystä näihin. Kaupparekisteriin merkitäänkin yleensä prokuristi näkyviin. Kaupparekisteriin ilmoittautumisen yhteydessä yksityiseltä elinkeinonharjoittajalta edellytetään edustajaa, jolla on oikeus ottaa vastaan tiedoksiantoja ja haasteita yrityksen puolesta. Edustajan kotipaikan tulisi sijaita Suomessa. Jos elinkeinonharjoittajan kotipaikka on Euroopan talousalueella, erillistä edustajaa ei tarvita. (Holopainen 2012, 23-24.)

Perustamistoimet lyhyesti

- Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus vaatii Y3 lomakkeen, jonka allekirjoittaa elinkeinonharjoittaja tai hänen erikseen valtuuttama henkilö.
- Käsittelymaksu vuonna 2013 on 105 euroa, joka on maksettava etukäteen.
- Liitteeksi ilmoitukseen on pistettävä käsittelymaksun kuitti suorituksesta. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

2.5.2 Avoin yhtiö

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi tasavertaista yhtiömiestä. Yhtiömiehiksi kelpaavat luonnolliset henkilöt tai yhteisöt kuten muut yhtiöt. Vähintään toisen yhtiömiehen kotipaikan on oltava ETA- alueella tai muutoin joudutaan hakemaan molemmille yhtiömiehille Patentti- ja rekisterihallitukselta lupa toiminnalle. Yhtiön katsotaan purkautuneeksi, jos yhtiömiesten määrä vähenee yhteen toiminnan aikana, eikä tilannetta saada vuoden kuluessa nousemaan vähintään kahteen. Pakollisia toimielimiä avoimessa yhtiössä ei ole, muuta yhtiössä voi olla hallitus, toimitusjohtaja ja yhtiömiesten kokous, jos näistä asioista on erikseen sovittu. Jos yhtiöön on valittu toimitusjohtaja, hänet on merkattava silloin kaupparekisteriin. Yhtiömiesten kokousta ja hallitusta ei tarvitse ilmoittaa kaupparekisteriin. Avoimen yhtiön perustamisella ei ole pääoma tarvetta, joten se voidaan perustaa ilman rahanpanosta ja toiminnalle riittää pelkkä työpanos. (Holopainen 2012, 24.)

Sitoumuksia ja sopimuksia tehdessä itsenäinen oikeushenkilö vastaa avoimessa yhtiössä omista nimissään tehdyistä päätöksistä, sekä on asianosainen viranomaisten luona ja tuomioistuimessa. Suullinen yhtiösopimus on periaatteessa mahdollinen, mutta kaupparekisteriin tehtävä perustamisilmoitus vaatii aina rekisteröinnin yhteydessä kirjallisen yhtiösopimuksen. Avoimen yhtiön rekisteröitävässä toiminimessä tulee näkyä sanat ”avoin yhtiö”, ellei yhtiömuoto ilmene toiminimestä muulla tavalla. Yrityksen nimessä ei saa näkyä kenenkään muun henkilön nimeä, kuin yhtiömiehen oma nimi. Yhtiömiesten luomalla sopimuksella syntyykin avoin yhtiö ja kaupparekisterimerkintä onkin vain julkisuusvaikutteinen. (Ilmoniemi ym. 2009, 66.)

Perustamistoimet lyhyesti

- Tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Ellei yhtiön syntyhetkestä toisin sovita, yhtiö syntyy jo allekirjoittamalla yhtiösopimuksen.
- Avointa yhtiötä perustaessa täytetään lomake Y2, jonka allekirjoittaa yhtiömies tai hänen valtuuttamansa henkilö.
- Käsittelymaksun hinta vuonna 2013 on 225 euroa, joka on maksettava etukäteen.
- Liitteeksi ilmoitukseen pistetään alkuperäinen yhtiösopimus ja muita liitteitä ei yleensä tarvita.
- Yhtiösopimuksen muutoksista on aina ilmoitettava ja ilmoitus on tehtävä aina viivytyksettä. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

2.5.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö koostuu kahdenlaisista yhtiömiehistä, vastuunalaisista ja äänettömistä yhtiömiehistä. Yhtiömiehinä voi toimia luonnolliset henkilöt sekä oikeushenkilöt. Kommandiittiyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, joka sopimuksia sekä sitoumuksia tehdessä esiintyy omista nimissään. Kommandiittiyhtiön yrityksen nimessä on tultava esille joko sanat kommandiittiyhtiö tai lyhenne Ky, eikä nimessä saa olla muun henkilön nimeä kuin vastuunalaisen yhtiömiehen nimi. (Ilmoniemi ym. 2009, 76.)

Kommandiittiyhtiötä perustaessa tulee olla yhtiömiehiä kaksi tai useampi, joista vähintään yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies ja yhden ääneton yhtiömies. Vähintään yhden vastuunalaisen yhtiömiehen asuinpaikan on oltava ETA-alueella tai jos yhtiömies on oikeushenkilö pätee sama asia. Muussa tapauksessa on kaikille vastuunalaisille yhtiömiehille, jotka eivät asu ETA-alueella haettava lupa Patentti- ja rekisterihallituksesta. Pakollisia toimielimiä kommandiittiyhtiössä ei ole, mutta halutessa voi olla toimitusjohtaja, yhtiömiesten kokous sekä hallitus, jos niistä erikseen sovitaan. Jos yhtiöön päätetään valita toimitusjohtaja on siitä ilmoitettava kaupparekisteriin. Yhtiömiesten kokousta ja hallitusta ei tarvitse erikseen merkitä kaupparekisteriin. (Holopainen 2012, 26-27.)

Kommandiittiyhtiö perustetaan yhtiömiesten yhtiösopimuksella, joka voi periaatteessa olla myös suullinen, mutta ei suositeltava tapa. Rekisteröimisen yhteydessä on kuitenkin jätettävä kaupparekisteriin perustamisilmoituksen yhteydessä kirjallinen yhtiösopimus. Yhtiömiesten keskinäisten velvollisuuksien ja oikeuksien määrittely on suositeltavaa tehdä kirjallisesti yhtiösopimukseen. Kaupparekisteriin tehdyllä merkinnällä on vain julkisuusvaikutus kommandiittiyhtiön osalta. Vastuunalainen yhtiömies vastaa yhtiön sitoumuksista ja päätäntävällästä kuten avoimen yhtiön yhtiömies. (Ilmoniemi ym. 2009, 76.)

Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole valtuuksia hoitaa yhtiön asioita, eikä kielto-oikeutta, vaan yhtiömiehen osuus näkyy ainoastaan omaisuuspanoksena. Ilman eri valtuuksia ei ole äänettömällä yhtiömiehellä oikeutta edustaa yhtiötä, eikä ottaa vastaan yhtiölle osoitettuja tiedoksiantoja tai haasteita. Äänettömän yhtiömiehen suostumusta ei tarvitse myöskään prokuran antamiselle. Yhtiöön otetulla äänettömällä yhtiömiehellä, joka on valittu toimitusjohtajaksi on sama hallintovaltuus kuin toimitusjohtajalla, joka ei ole yhtiömies. Äänettömän yhtiömiehen vastuu rajautuu vain hänen sijoittamaan omaisuuspanoksen määrään, eikä hän ole vastuussa yhtiön muista velvoitteista. (Ilmoniemi ym. 2009, 77.)

Äänetön yhtiömies suorittaa yhtiölle panoksen, jonka on oltava omaisuuspanos, jolloin työpanos ei riitä. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää pelkkä työpanos, eikä yhtiösopimuksessa tarvitse erikseen yhtiöpanosta määrätä. Kommandiittiyhtiössä ei ole tarvetta valita tilintarkastajaa, ellei lainsäädäntö, yhtiösopimus tai yhtiömiehet niin edellytä. (Holopainen 2012, 27.)

Perustamistoimet lyhyesti

- Tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Ellei yhtiön syntyhetkestä toisin sovita, yhtiö syntyy jo allekirjoittamalla yhtiösopimuksen.
- Kommandiittiyhtiötä perustaessa täytetään lomake Y2, jonka allekirjoittaa joku vastuunalaisista yhtiömiehistä tai heidän valtuuttamansa erillinen henkilö.
- Käsittelymaksun hinta vuonna 2013 on 225 euroa, joka on maksettava etukäteen.
- Liitteeksi ilmoitukseen pistetään alkuperäinen yhtiösopimus ja muita liitteitä ei yleensä tarvita.
- Yhtiösopimuksen muutoksista on aina ilmoitettava ja ilmoitus on tehtävä aina viivytyksettä. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

2.5.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiötä perustettaessa pitää aluksi laatia perustamissopimus ja yhtiöjärjestys, mikä on laitettava joko liitteeksi perustamissopimukseen tai sisällytettävä se siihen. Lisäksi pitää merkitä osakkeiden määrä, sekä maksaa osakkeet ja avata pankkitili. Tämän jälkeen voidaan tehdä ilmoitus kaupparekisteriin ja rekisteröidä yritys. Vasta kaupparekisterimerkinnän jälkeen osakeyhtiö on juridisesti perustettu. (Holopainen 2012, 42.)

Osakeyhtiö sopii varsin hyvin pienimuotoiseen yritystoimintaan, mutta enimmäkseen se on tyypillinen keskisuurten ja suuryritysten yhtiömuoto. Kun verrataan henkilöyhtiöitä ja osakeyhtiötä keskenään, suurin etu osakeyhtiöön on se, että osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön veloista ja sitoumuksista kuin osakeyhtiöön sijoitetulla pääomalla, jollei yhtiöjärjestyksessä ole erikseen mainittu lisämaksuista yhtiölle. Osakkeen omistajat joutuvat kuitenkin usein antamaan yhtiön pankkilainojen vakuudeksi henkilötakauksia tai muita vakuutuksia. Osakeyhtiössä voittovarot jaetaan usein osinkoina osakkeenomistajille tai voidaan maksaa myös palkkana yhtiölle tekemästään työstä tai palveluksesta. (Ilmoniemi ym. 2009, 80.)

Osakeyhtiön perustamissopimuksen laadinnan yhteydessä on kaikkien osakkeenomistajien annettava allekirjoitus sopimukseen. Allekirjoituksella osakkeenomistaja merkitsee osakkeiden ilmenevän määrän ja merkintää ei voida perua sen jälkeen, kun kaikki osakkeet on merkitty, jollei muuta ole sovittu. (Holopainen 2012, 42.)

Perustamistoimet lyhyesti

- Osakeyhtiö syntyy rekisteröimällä ja siitä on aina tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin.
- Kun perustamisilmoitus on allekirjoitettu, on kolme kuukautta aikaa tehdä rekisteröinti tai perustaminen raukeaa.
- Osakeyhtiötä perustaessa on täytettävä Y1 lomake sekä liitelomake 1. Y1 lomakkeen allekirjoittaa hallituksen varsinainen jäsen tai valtuutettu henkilö.
- Käsittelymaksu osakeyhtiötä perustaessa vuonna 2013 on 380 euroa, joka on maksettava etukäteen.
- Liitteiksi tarvitaan alkuperäinen perustamissopimus osakeyhtiöstä ja jäljennös yhtiöjärjestyksestä sekä kuitti suoritetusta käsittelymaksusta. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

2.5.5 Osuuskunta

Osuuskunta muodostuu yhteisöstä, jossa osuuspääomaa ei ole ennalta määrätty, eikä sen jäsenmäärä myöskään. Osuuskunnan tarkoituksena on, että jäsenet käyttäisivät osuuskunnan tai sen tytäryhtiöiden tarjoamia palveluita, joilla tuetaan jäsenten elinkeinoa ja taloudenpitoa. Osuuskunnan pääasiallinen tarkoitus voi olla myös niin sanottu aatelisen tarkoituksen yhteinen toteuttaminen, jos näin on erikseen osuuskunnan säännöissä määrätty. (Ilmoniemi ym. 2009, 138.)

Seuraavat vaiheet kuuluvat osuuskunnan perustamiseen: perustamiskirjan ja sääntöjen laatiminen sekä rekisteröityminen kaupparekisteriin. Hallituksen puheenjohtajan tai toimitusjohtajan valitseminen vaatii hallituksen kokouksen, jossa kyseiset toimijat valitaan. Osuuskunta ei ole juridisesti pätevä, ellei sitä ole merkitty kaupparekisteriin. (Holopainen 2012, 45.)

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme luonnollista henkilöä taikka säätiötä, yhteisöä tai vastaavaa oikeushenkilöä. Perustajien on tultava itse osuuskunnan jäseniksi sijoittamalla rahaa tai muuta omaisuutta omaan pääomaan. Sijoitusta vastaan omistajat ottavat yhden osuuden, elleivät säännöt velvoita ottamaan useampaa osuutta ja maksamaan osuuskuntaan liittyessä. Perustamiskirjassa tuleekin näkyä perustajille annettavat osuudet ja tarkat säännöt. Kun perustamisasiakirja on allekirjoitettu, on osuuskunnan ilmoitettava rekisteröitäväksi kuudessa kuukaudessa kaupparekisteriin. Rekisteröitävässä osuuskunnan toiminnassa tulee näkyä sana osuuskunta tai sitä vastaava lyhenne osk, eikä siinä saa näkyä myöskään henkilön nimeä. (Ilmoniemi ym. 2009, 138.)

Perustamistoimet lyhyesti

- Perustamisilmoituksen tekeminen kaupparekisteriin, joka on pakollinen ja se on tehtävä kuuden kuukauden sisään perustamiskirjan allekirjoittamisesta. Jos rekisteröitymistä ei hoida ajoissa, perustamisen toimet raukeavat.
- Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan Y1 lomake sekä liitelomake 2. Lomakkeen voi allekirjoittaa hallituksen varsinainen jäsen tai valtuutettu henkilö.
- Osuuskunnan käsittelymaksu vuonna 2013 on 380 euroa, joka on maksettava ennakoon.
- Liitteiksi tarvitaan osuuskunnan alkuperäinen perustamiskirja sekä säännöt. Jos on valittu toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja, tarvitaan mukaan pöytäkirja. Sekä tarvitaan toimitusjohtajan ja hallituksen jäsenten vakuutus siitä, että perustamistoimissa on noudatettu osuuskuntalakia sekä tarvittaessa hallintoneuvoston pöytäkirja. Tilintarkastajilta, hallituksen jäseniltä sekä varajäseniltä tarvitaan suostumus tehtävään, joka käy ilmi päiväyksestä ja allekirjoituksesta. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

2.6 Yrityksen rekisteröiminen ja luvanvaraisuus

Kun halutaan perustaa yritys, niin ennen toiminnan aloittamista on tehtävä rekisteriin ilmoitus. Ilmoitus tehdään kaupparekisteriin, joka on Patentti- ja rekisterihallituksen virallinen ja julkinen ylläpitämä rekisteri yrityksistä. (Holopainen 2012, 54.)

Yritysmuodon valinta vaikuttaa yrityksen perustamisessa tarvittavien ilmoitusten tekemiseen. Yrittäjän tulisi kuitenkin selvittää, onko hänen harjoittamansa elinkeino luvanvaraista toimintaa. Jos kyseinen elinkeinon harjoittaminen on luvanvaraista, tarvitaan lupa toimintaa jo ennen yrityksen perustamista. Perustamistoimia on pyritty helpottamaan ja nykyään rekisteröimiseksi Verohallinnon ja kaupparekisterin rekistereihin riittää yksi yhteinen ilmoitus. Perustamistoimet aloitetaan toiminimen ja yritysmuodon valinnalla sekä perustamisasiakirjojen täyttämällä, jotka vaihtelevat yritysmuodoittain. Osuuskunta ja osakeyhtiö syntyvät vasta, kun kaupparekisteriin on tehty merkintä. (Holopainen 2011, 48.)

2.6.1 Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä (YTJ) mahdollistaa verohallinnon ja kaupparekisterin ylläpitämiin rekistereihin tietojen ilmoittautumisen yhdellä ilmoituksella. Yrityksien ja yhteisöjen perustiedot, jotka ovat merkitty yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, löytyvät helposti YTJ-tietopalvelun avulla. Yritys- ja yhteisötietopalvelu sisältävät arvonlisäverovelvollisten-, kauppa-, ennakkoperintä-, säätiö-, ja työnantajarekisterin sekä verohallinnon asiakasrekisterin. Palvelu on erityisen kätevä, kun uusi yrittäjä miettii nimeä omalle yritysmuodon toiminimelle. Palvelu ilmoittaa jo olemassa olevat rekisteröidyt toiminimet, jolloin yrittäjä voi keksiä uuden nimen, joka ei ole vielä käytössä. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2012.)

Yritykselle myönnetään oma Y-tunnus, kun sen perustamisilmoitus on kirjattu yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Yrityksen Y-tunnuksen saamisessa kestää yleensä noin kahden työpäivän verran, jonka jälkeen sen pitäisi näkyä ytj.fi-tietopalvelussa. Y-tunnuksen voi saada selville Verohallinnosta, PRH:sta tai ELY-keskuksesta. Kun yrittäjä asioi kaupparekisterissä tai Verohallinnossa on hänen aina käytettävä Y-tunnusta. Tunnusta on käytettävä sopimuksia ja muita yritystä sitovia oikeustoimia tehdessä, sekä Y-tunnus tulisi painattaa lasku-, tarjous- ja tilauslomakkeisiin. (Holopainen 2012, 69.)

2.6.2 Ennakkoperintärekisteri

Ennakkoperintärekisterillä osoitetaan se, että suorituksen maksajan ei tarvitse tehdä työsuorituksen maksusta ennakkopidätystä, vaan sen suorittaa rekisteriin merkitty toimija. Ennakkoperintärekisteriin merkityn toimijan onkin huolehdittava verohallinnon määräämien ennakkoverojen maksamisesta etukäteen. (Holopainen 2012, 69.)

Ennakkoperintärekisteriin ei ole pakko kuulua ja verohallinto merkitseekin vain ne toimijat ennakkoperintärekisteriin, jotka ovat siihen itse hakemuksella erikseen hakeneet. Rekisteriin hakeminen tehdään perustamisilmoituksella. Asiakkaan laiminlyödessä olennaisesti veronmaksua, kirjanpitovelvollisuutta tai muulla tavalla verotukseen liittyviä velvollisuuksia voidaan hänet poistaa rekisteristä tai jättää merkitsemättä siihen. (Holopainen 2012, 69.)

2.6.3 Arvonlisäverorekisteri

Yrityksen perustamisilmoituksen täyttämisen yhteydessä kannattaa selvittää pitääkö yrityksen ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Liikevaihdon ylittäessä 8500 euroa 12 kuukauden tilikauden aikana on yrityksen ilmoitettava arvonlisävelvolliseksi. Jos yrittäjä arvioi, että 8500 euron liikevaihto ei täyty tilikautena ja jättää ilmoittautumatta arvonlisäverorekisteriin, mutta raja kuitenkin ylittyy, on yrittäjä velvollinen maksamaan takautuvasti arvonlisäveron tilikauden alusta sekä rekisteröitymään arvonlisäverorekisteriin. Arvonlisäverovelvollisia ovat ne yritykset, jotka myyvät palveluita tai tavaroita ellei toisin ole määrätty. (Verohallinto 2013a.)

Arvonlisäverovelvollisten rekisteriin merkittyjen yhteisöjen ja yritysten on lomakkeissaan sekä liikekirjeissään ilmoitettava yhteisö- ja yritystunnuksensa. Yritykset, jotka ovat arvonlisäverovelvollisia ja käyvät kauppaa toisten yritysten välillä EU:n jäsenvaltioissa on merkittävä Y-tunnuksen lisäksi myös ALV-numeronsa. Yritykset jotka ovat osakeyhtiöitä, joutuvat merkitsemään lomakkeisiin ja kirjeisiin Y-tunnuksen lisäksi toiminimensä, osoitteen ja kotipaikkansa sekä mahdollisen selvitystilan. (Viitala 2006, 39.)

2.7 Vakuutukset

Uuden yrittäjän aloittaessa yritystoimintaa on hän usein velvollinen hankimaan erilaisia vakuutuksia, joista osa perustuu lakiin ja osa on vapaaehtoisia. Vakuutusyhtiöt tarjoavatkin yrityksille usein yritysvakuutusta paketti muodossa, joka kattaa perusvahingot ja pakettia voi muokata omien tarpeiden mukaan. Paketti muodossa tarjotut vakuutukset ovat yleensä edullisempia kuin yksittäiset. Yrittäjän kannattaa kilpailuttaa vakuutuksensa noin 3-5 vuoden vä-

lein vakuutusyhtiöissä. Vakuutusehtoihin tulisi aina tutustua tarkoin, että ei tulisi epäselvyyksiä korvaustilanteissa. (Ilmoniemi ym. 2009, 366.)

Yrittäjän täytyy itse huolehtia omasta eläkevakuutuksesta, joka perustuu yrittäjän eläkelakiin (YEL). Yrittäjän eläkelain (YEL) vakuutus on pakollinen, kun yrittäjä täyttää seuraavat eläkelain edellytykset:

- Yrittäjä on iältään 18-67-vuotias ja yritystoiminta on kestänyt vähintään neljä kuukautta.
- Työtulot ovat vähintäänkin 7 303,99 euroa vuodessa (2013).

Kun yritystoiminta on aloitettu ja nämä ehdot täyttyvät, on yrittäjän otettava kyseinen vakuutus kuuden kuukauden kuluessa toiminnan alkamisesta. Vakuutuksen yrittäjä voi hankkia työeläkevakuutusyhtiöstä tai eläkekassasta, jos kyseisellä alalla sellainen on. Vuonna 2013 YEL-vakuutusmaksu on 22,5 % yrittäjille, jotka ovat iältään alle 53-vuotiaita. Yli 53-vuotiaille vakuutusmaksu on 23,85 % ansaitusta työtulosta. Aloittava yrittäjä voi iästään huolimatta saada 22 %:n kevennyksen täydestä YEL-maksusta yritystoiminnan 48 ensimmäiseltä kuukaudelta. Alennettu YEL-vakuutusmaksu alle 53-vuotiaille uusille yrittäjille on 17,55 % ja yli 53-vuotiaille vakuutusmaksu on 18,603 %. Jos yrittäjän toiminta keskeytyy ja jää alle 48 kuukautea, voi alennusta saada jäljellä olevasta ajasta toiseen YEL-toimintajaksoon. (Eläketurvakeskus 2013.)

Yrittäjä voi parantaa työttömyysturvaansa liittymällä vapaaehtoisesti yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi. Toiminnan harjoittaja voi valita kahden yrittäjäkassan väliltä, joko Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT) tai Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien Työttömyyskassa (AYT). (Holopainen 2012, 126-127.)

2.8 Strategia ja tavoitteet

Yrityksen hyvän menestyksen takana on usein strategia, jonka on osoittanut tutkimustieto sekä arkikokemus. Strateginen ajattelu pohjautui 1950-luvulla hyvin paljon pitkän aikavälin suunnitteluun sekä budjetointiin. 1960-luvulla luova ajattelu lisääntyi strategisessa huomattavasti. Esimerkiksi tuolloin kehitettiin vieläkin käytössä oleva suosittu SWOT analysointimenetelmä. Itse käsite strategiasta tuli tunnetuksi paremmin vasta 1970-luvulla strategisen suunnittelun yhteydessä. Yritykset alkoivat kiinnittämään entistä enemmän huomiota yritysympäristön ymmärtämiseen strategisessa mielessä. (Santalainen 2005, 20-21.)

Vuosina 1980-2000 strategisessa johtamisessa nousivat kaksi valtasuuntaa esille. Toinen on analyysi toimialojen rakenteista ja yrityksiä asemoituminen kilpailussa sen mukaan. M. Porter on ollut yksi suurimmista vaikuttajista kyseiseen suuntaukseen. Porterin viiden kilpailu-

voiman analyysimenetelmä sekä sitä tukeva asemoituminen on yksi suosituimmista strategisen johtamisen malleista. 2000-luvulla valtasuuntana esiin on noussut strateginen ajattelu strategointi. Tarve ajattelulle korostuu hyvin tulevaisuuden näkemiseen eli vision suunnitteluun. (Santalainen 2005, 22.)

Asiakkaiden hyvinvoinnin varmistamiseksi on yritystoimintaan hyvä sisällyttää hyvät käytöstavat ja kysyä asiakkailta jatkuvasti palautetta palvelun toimivuudesta (Porath & Pearson 2013, 115).

2.8.1 Missio, visio ja arvot

Missio kertoo yrityksen olemassaolon syyn ja sen roolista markkinoilla. Tällä tiedolla tuodaan toiminta-ajatus konkreettisesti esille eli mitä yritys tekee elääkseen. Mission avulla voidaan kuvata, millä tavalla yritys pyrkii tekemään maailmaa paremmaksi omalla toiminnallaan. Esimerkiksi matkailualalla missiona voisi olla turistien kaupunkikulttuurintuntemuksen parantaminen. Missiota voidaankin kuvata aatejärjestelmäksi tai tieksi, jota pitkin yritys kulkee ja lopulta lähestyy päämääräänsä. Missio pitäisikin tehdä aina asiakaskunnan ja markkinatilanteen mukaan. Huono esimerkki missioista olisi se, että siinä kerrotaisiin yrityksen haluavan pelkästään mahdollisimman paljon rahaa kassaan. Kun yritys kertoo kutsumustehtäväkseen pelkästään rahan hankinnan, kuinka moni asiakas haluaisi ostaa palveluita kyseiseltä yritykseltä. (Sipilä 2008, 13-14.)

Visio sekoitetaan usein missioon, mutta pitää muistaa, että visio on kuva halutusta päämäärästä ja missio on tie, jolla päästään kohti visiota. Toteuttamalla missiotaan yritys voi muuttua visionsa kaltaiseksi. Käytetty terminologia saattaa kuulostaa hyvin ärsyttävältä, mutta tarkoitus on kuitenkin viedä asioita eteenpäin, jottei yrityksessä juututtaisi henkisesti vain suorittamisen tasolle ilman, että on näkemystä selkeistä tavoitteista ja merkityksistä. Toiminta-ajatuksen ja liikeidean tulisikin olla selkeitä kuvauksia siitä mitä yrityksessä tehdään. Vision ja mission avulla tuodaan esille yrityksen tavoitteet ja merkitykset. Yrityksen arvojen tulisi olla sellaisia, joista kaikki yrityksen alaisuudessa toimivat pystyvät pitämään oikeasti kiinni arjen tekemisissä. Arvoja pidetään tärkeinä ja ne ovat tahtotilan ja vakaumuksen mukaisia asioita. Monesti yrityksen johto julistaa henkilökunnalle arvoja, jotka ovat vain yleviä ja kauriita sanoja ja niillä ei ole mitään tekemistä oikeiden arvojen kanssa, vaan ne ovat pelkkiä sanoja. Arvojen tulisi olla uskottavia ja todellisia, eikä mitään yleisluonteisia lainattuja lauseita. Kun arvot sisältävät toisten kunnioittamisen, asiakaslähtöisyyden ja esimerkiksi tuloksellisuuden, ne eivät saa kuulostaa vain hyvältä vaan niiden toteuttamisen eteen tulee tehdä jotain. Kun puhutaan asiakaslähtöisyydestä, se tarkoittaa sitä, että asiakas on kaikessa lähtökohtana ja menee asioiden edelle. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen on oltava valmis muuttamaan toimintaansa, jos asiakkaan tarpeet sitä vaativat. (Sipilä 2008, 14-15.)

2.8.2 SWOT-analyysi

Kun halutaan koota tietoa yrityksen vahvuuksista, heikkouksista ja mahdollisuuksista sekä uhista, erinomainen analyysi tähän on SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). SWOT-analyysi on yksi maailman suosituimmista analyysimenetelmistä. Analyysin tekeminen on näennäisesti helppoa ja perusidea on hyvä. Hyvän analyysin tekeminen ei ole kuitenkaan itsestään selvä asia, vaan se on omalla tavalla vaikeata, koska siinä esiintyy tietynlaisia ongelmia. Ongelmat johtuvat yleensä yritysten ja ympäristön todellisen tuntemuksen puuttumisen vuoksi. Vertailuperustaa on vaikeata tehdä, koska ei ole todellista kilpailutilannetta. Monesti ei uskalleta esittää ja antaa todellista kritiikkiä. SWOT-analyysistä jätetään usein toimenpide-ehdotukset ja johtopäätökset tekemättä tai sitten ne eivät perustu SWOT-analyysiin. (Kamensky 2006, 191.)

Heikkoudet ja vahvuudet keskittyvät SWOT-analyysissä taulukko 2 yrityksen sisäiseen tilaan sekä nykyhetkeen. Mahdollisuudet ja uhat pitäisi hakea yrityksen ympäristöstä ja ne keskittyvät tulevaisuudennäkymiin. Toimenpide-ehdotusten ja johtopäätösten avulla päästään alla olevan kuvan mukaiseen lähtökohtaan. (Kamensky 2006, 191.)

<p>VAHVUUDET:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Käytä hyväksi • Vahvista 	<p>HEIKKOUEDET:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vältä • Lievennä • Poista
<p>MAHDOLLISUUDET:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Varmista niiden hyödyntäminen 	<p>UHKAT:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kierrä • Lievennä • Poista

Taulukko 2: ”SWOT-analyysin johtopäätösten viitekehikko” (Kamensky, 2006).

Taulukossa 2 esitetään, kuinka voidaan hyödyntää SWOT-analyysin pääperiaatteita. Kyseisen mallin soveltaminen ei aina ole itsestään selvyyttä, koska hyviä johtopäätöksiä vaikeuttaa keskinäiset riippuvuussuhteet SWOT-tekijöissä. (Kamensky 2006, 191.)

3 Markkinointi

Markkinoinnilla tarkoitettiin ennen vanhaan olemassa olevien hyödykkeiden myymistä ja niiden tunnetuksi tekemistä sekä tietenkin hyödykkeet piti saada mahdollisimman halutuksi. Nykyään markkinoinnin katsotaan koostuvan asiakkaiden tarpeiden ja tulkinnan muodostamaa ketjun eri osia. Ketju sisältää hinnoittelun, markkinointiviestinnän, tuotekehityksen, jakelun ja myynnin sekä jälkimarkkinoinnin. Markkinoinnilla pyritään nykyään tekemään asiakkaan valinta helpoksi ja sen vuoksi asioita pyritäänkin katsomaan asiakkaan kannalta ja palveluita, saatavuutta, omaleimaisuutta (brandi) sekä tunnistettavuutta pyritään parantamaan. Asiakaslähtöinen filosofia ja brandiin liittyvät arvot sisältyvät vahvasti näihin, jonka tavoitteena onkin luoda mahdollisimman pitkä ja pysyvä asiakassuhde. Näihin tuloksiin voidaankin päästä nykyään vain tuottamalla mahdollisimman paljon asiakastyytyväisyyttä, eikä pelkästään hetkellisiä myyntisuorituksia. (Sipilä 2008, 9-10.)

Asiakkaalle tärkeäksi valintakriteeriksi palvelun tai tuotteen ostamisessa muodostuu usein hinta. Hinnoittelun tärkeys korostuu yritystoiminnassa ja siihen vaikuttaa ympärillä tapahtuva kilpailutoiminta. Kilpailu- ja kysyntätilanne sekä markkinointikustannukset vaikuttavat yrityksen hinnoitteluun ulkoapäin. Maksuehto liittyy hinnoittelun muodostamiseen ja sillä tarkoitetaan yrityksen myöntämiä rahallisia etuja asiakkaille. Maksuehto käsittää esimerkiksi maksuaikojen myöntäminen ja alennukset tai nämä molemmat yhdessä. Alennuksilla pyritään usein pitämään varastot pieninä ja lisäämään myyntiä. Tarjouksilla yritetään myös taata riittävä asiakaskunta sekä vaikuttaa hintamielikuvaan. Alennukset palvelualoilla näkyvät pääasiassa pakettialennuksina tai tarjouksina. (Viitala & Jylhä 2006, 119-120.)

Brandin pitäisi edustaa jotakin ja samalla heijastaa todellisuutta, jolla on oma filosofia sekä kerrottava tarina. Erityisesti verkossa brandin erottuminen muista on tärkeää, koska verkossa on niin paljon muita häiritseviä tekijöitä. Itse liiketoiminnan vieminen verkkoon ei ole vaikeata, mutta sanoman esille tuominen on huomattavasti vaikeampaa. Erottavaksi tekijäksi katsotaan myös persoonallisuus. Esimerkiksi yrityksen verkkosivustot, jotka erottuvat muista sivustoista, tunnistetaan heti ja sillä onkin suuri vaikuttava etu muihin kilpailijoihin. Arvon luominen asiakkaalle saadaan aikaiseksi räätälöimällä tuote tai palvelu parhaalla mahdollisella tavalla asiakkaan tarpeita vastaavaksi, jotta hän olisi mahdollisimman tyytyväinen. Nykyään uudet kuluttajat saavatkin Internetin välityksellä huomattavasti enemmän tietoja kuin edeltäjänsä ja ovatkin sen vuoksi paljon kriittisempiä. Kuluttajista on tullut todellisia asiantuntijoita, jotka pääsevät tekemään vaikeita kysymyksiä tuotteiden alkuperästä ja tuotantoetiikasta. Kuluttaja etsiikin nykyään yrityksen ”todellista” arvoa ja kyseenalaistaa hintaedun sekä painostaa brandiarvoa. Tuotteeseen tai palveluun kohdistuvissa kriteereissä laatua, turvallisuutta ja ekologista vastuuta sekä tuotantotekniikkaa pidetään itsestäänselvyyksinä. (Gad 2001, 64-65, 124-125.)

4 Kirjanpito

Yritysten kirjanpidon pääasiallinen tarkoitus on tuoda esille yritystoiminnan tulos ja sen perusteella maksettavat verot. Kirjanpidonvelvollisuus on erikseen kirjanpitolaissa määrätty ja siihen vaikuttaa yritys toiminnan muoto. Liike- tai ammattitoimintaa harjoittavat ovat kaikki kirjanpitovelvollisia. Osakeyhtiöt, osuuskunnat, säätiöt, yhdistykset ja kommandiittiyhtiöt sekä avoimet yhtiöt ovat kaikki kirjanpitovelvollisia riippumatta heidän toimintansa sisällöstä. Maatalouden harjoittajat eivät ole kirjanpitovelvollisia, mutta heidän on merkittävä saadut tulot ja menot verotusta varten. (Tomperi 2010, 11-12.)

Kirjanpidossa pidetään kirjaa yrityksen kuluista, tuotoista, omista varoista ja omaisuudesta sekä veloista. Laskemalla toiminnan tuotot ja vähentämällä siitä kulut saadaan tulos eli yrityksen kannattavuus. Vakavaraisuus, maksuvalmius ja taloudellinen asema selvitetään omien varojen, omaisuuden ja velkojen perusteella. Kirjanpidon velvollisen täytyy noudattaa hyvää kirjanpilotapaa, joka määrittellään kirjanpitolaissa ja -asetuksessa. Suomessa toimiva kirjanpitolautakunta (KILA), on se taho, joka määrittelee yleisohjeita, päätöksiä ja lausuntoja hyvästä kirjanpilotavasta. Kirjanpidon on aina oltava ajan tasalla ja yrityksen johto onkin vastuussa sen järjestämisestä. Kirjanpitoaineistot on järjestettävä, koottava ja numeroitava sekä säilytettävä asiallisesti, jotta tarvittaessa voidaan selvittää yrityksen liiketapahtumat. Tositteiden säilytysaika on kuusi vuotta ja kirjanpitokirjat kymmenen vuotta. (Holopainen 2012, 142.)

Tilikauden aikana tehtävään juoksevaan kirjanpitoon on merkattava yritystoiminnan tulot, menot ja rahoitustapahtumat määräajassa. Päiväkohtaiset käteisrahalla suoritettavat maksutapahtumat on merkittävät viivytyksettä, kun taas tiliotteilla näkyvät maksuliikkeet voidaan tehdä kuukausikohtaisesti. Tiliotteissa näkyvät tulot ja menot on merkittävä kuitenkin viimeistään neljän kuukauden kuluessa kalenterikuukauden päättymisestä. Kirjanpito katsotaan tehdyksi, kun laaditut kirjaukset tositteiden perusteella on merkitty kirjanpitokirjoihin ja tilinpäätös on laadittu tasekirjaan tilikausittain. (Holopainen 2012, 142.)

Yrittäjän on myös tärkeää miettiä maksutapahtumien suorittamista. Asiakkaan kannalta olisi hyvä, jos maksu vaihtoehtoja olisi käteismaksun lisäksi useampi. Vaikka liiketoiminta olisikin aluksi pienimuotoista, olisi syytä harkita maksupäätteen hankkimista, koska yhä useampi asiakas haluaa nykyään maksaa kortilla. Maksupäätteen yhteydessä tulee usein mukana maksupäätteohjelma, joka sisältää erilaisia toimintoja kuten laskutuksen ja kuittitulostuksen. Ohjelmalla on helppo seurata sähköisiä maksutapahtumia, sekä se on hyvä tuki kirjanpidolle. (Hoeven 2009, 175-176.)

Kirjanpitoa ei voi tehdä pelkillä tiliotteilla, koska siitä näkee vain, miten raha on liikkunut, mutta siitä ei näe mitään, milloin ja keneltä on ostettu tai mitään, kenelle ja milloin on myyty. Tämän vuoksi tarvitaan kopiot myyntilaskuista ja alkuperäiset ostolaskut, jotka ovat tulleet maksettaviksi. Kirjanpitoon onkin merkittävät liiketapahtumat aikajärjestyksessä, sekä pääkirjaan myös tileittäin samat liiketapahtumat, koska yrityksen kirjanpito on todistusaineisto taloudellisista tapahtumista. Arvonlisäverotuksen tarvitsemat tiedot merkitään laskuissa olevien merkintöjen perusteella kirjanpitoon. Jotta voidaan laatia tase ja tuloslaskelma, on tilien oltava kirjanpitoasetuksessa määrätyn virallisen tilinpäätöksen mukainen. Tilikauden pituus on normaalisti 12 kuukautta, mutta toimintaa aloittaessa tai lopettaessa tilikauden pituus voi olla pidempi tai lyhyempi kuin 12 kuukautta, kuitenkin enintään 18 kuukautta. Ammatinharjoittajien, jotka pitävät kevennettyä eli yksinkertaista kirjanpitoa, niin heidän tilikausi on aina kalenterivuosi (1.1.-31.12.). Kirjanpitoaineistoa onkin säilytettävä vähintäänkin kuusi vuotta päätetyn tilikauden kalenteri vuoden lopusta lukien. (Holopainen 2012, 143-144.)

5 Verotus

Maksettavat verot voidaan jakaa joko välillisiin tai välittömiin veroihin ja veromaksut kohdistuvat Suomessa valtiolle, ortodoksiselle ja evankelisuterilaisille kirkkoille sekä kunnille. Tulovero, lahja- ja perintövero, varainsiirtovero maksetaan valtiolle ja kunnallisvero suoritetaan kunnalle. Välittömiin veroihin kuuluu vielä kirkolle maksettava kirkollisvero. Välillisiin veroihin kuuluu tulli ja arvonlisävero sekä valmistevero. Verotuksessa huomioidaan eri yritysmuotoja eri tavalla. Omistajan verorasitus on huomioitava myös yritysmuotoon kohdistuvan verotuksen lisäksi. Yrittäjän onkin syytä miettiä tarkkaan itselleen edullisin vaihtoehto vasta näiden yhteisvaikutuksien jälkeen verotuksellisesti laskettuna. (Holopainen 2012, 136.)

Pääomatuloveroprosentti vuonna 2013 on 30 %, kun pääomatuloja on enintään 50000 euroa ja yli menevästä osasta 32 %:n mukaan. (Verohallinto 2013f.) Verokanta on progressiivinen ansiotulojen kohdalla. Yrityksen edellisen vuoden nettovarallisuudelle lasketaan tuloksesta pääomatuloa 20 %:n vuotuisella tuotolla. Halutessaan yrittäjä voi vaatia pääomatulo-osuudeksi 10 %:n tuottoa. Loput huomioidaan ansiotulona, jotka lisätään yrittäjän muihin ansiotuloihin. Halutessaan yrittäjä voi vaatia, että koko yritystulo verotetaan ansiotulona. Yrittäjä joutuu myös maksamaan sairaanhoitomaksun, joka vuonna 2013 oli työtulon perusteella 1,30 % sekä päivärahamaksun 0,74 % mukaan. (Verohallinto 2013 D.) Lopullisessa verotuksessa päivärahamaksu on vähennyskelpoinen (Holopainen 2012, 138).

Ansiotulojen verotuksessa huomioidaan yrittäjätulon ansiotulo-osuus, palkkatulot, eläketulot sekä veronalaiset sosiaalietuudet. Verotukseen vaikuttaa valtion- ja kunnallisverotuksen erikseen määräämän bruttotulon mukaan sekä siihen tehdyt vähennykset. Tulot vaikuttavat verotettavan veron määrään ja erinäiset ansiotulolajit, joihin on kohdistettu omat veroprosentit.

Maksettavat maksut ja verot valtionverotuksessa verotetaan tulojen perusteella progressiivisesti. Valtiolla on tuloveroasteikko vuosikohtaisesti. Taulukossa 3 on esitetty vuoden 2013 valtion tuloveroasteikko. (Suomen Yrittäjät 2013.)

Verotettava ansiotulo €	Vero alarajan kohdalla €	Vero alarajanylittävästä tulo-osasta %
16 100 - 23 900	8	6,5
23 900 - 39 100	515	17,50
39 100 - 70 300	3 175	21,50
70 300 - 100 000	9 883	29,75
100 000 -	18 718, 75	31,75

Taulukko 3: ”Vuoden 2013 valtion tuloveroasteikko” (Verohallinto 2013e).

Kunnallisvero määräytyy oman kunnan päättämän veroprosentin mukaan, jota maksetaan verotettavan tulo perusteella. Kunnallisveroprosentin vaihteluväli vuonna 2013 on 16,25 % - 22,00 %. Kirkollisveroa maksetaan seurakuntien määräämien kirkollisveroprosentin mukaan, jos verotettava kuuluu ortodoksisen tai evankelisluterilaiseen seurakuntaan. Kirkollisveroprosentti vaihtelee 1,0 - 2,0 %:n välillä vuonna 2013. (Verohallinto 2013c.)

Taulukossa 4 on esitetty esimerkki elinkeinonharjoittajan verotuksesta. Elinkeinoharjoittajan saamat ansiotulot toiminnastaan tilikaudenaikana on 37 000 €, josta ei ole vähennettävää velka osuutta. Ansiotuloista maksetaan valtionveroa progressiivisen tuloveroasteikko taulukon mukaan. Kunnallisverotuksessa käytetään 18 % ja sairausvakuutuksen maksuprosenttina 2 % sekä kirkollisverossa 1 %. (Tomperi 2009, 30-31.)

Ansiotulo verotus	Selvitys laskentatavasta	Euroa
Valtion tulovero 37 000 euroa	Vero alarajan kohdalla	515
13 100 eurosta 17,5 %	$(37\ 000 - 23\ 900) * 0,175$	2 292,5
Kunnallisvero	$37\ 000 * 0,18$	6 660
Kirkollisvero	$37\ 000 * 0,01$	370
Sairausvakuutus maksut	$37\ 000 * 0,02$	740
Yhteensä		10 577,5

Taulukko 4: Elinkeinoharjoittajan ansiotulotaulukko verotuksesta (Tomperi 2009, 30-31).

5.1 Arvonlisävero

Palvelun tai tuotteen lopullinen kuluttaja joutuu maksamaan kulutusveroa, joka on lisätty arvonlisäverona tuotteeseen tai palveluun. Yritykset joutuvat tilittämään valtiolle tuotteisiin ja palveluihin lisäämänsä arvonlisäveron kuukausittain. Yrittäjän omiin ostoihin ja muihin hankintoihin sisältyvän arvonlisäveron saa vähentää tilityksestä. Arvonlisävero on läpikuluerä, eikä sitä huomioida yrityksen tuloksessa. (Mäkinen ym. 2008, 22.)

Asiakailta peritty arvonlisävero myydyistä tuotteista tai palveluista

- Vähennettävä arvonlisävero omista ostohankinnoista

= Tilitettävän arvonlisäveron määrä valtiolle (Mäkinen ym. 2008, 22.)

Yrittäjä joka on arvonlisäverovelvollinen tekee arvonlisävero tilityksen valtiolle kohdekausittain myyntiä toisen kuukauden 12. päivään mennessä ellei toisin ole sovittu. Kausiveroilmoitus, joka lähetetään paperimuodossa postitse, on oltava perillä jo kohdekautta seuraavan toisen kuukauden 7. päivä tai siitä joutuu maksamaan myöhästymismaksua. Jos 7. päivä on esimerkiksi pyhäpäivä, määräpäivä siirtyy seuraavalle arkipäivälle ja sama koskee arvonlisäveron maksamista, kun 12. päivä ei ole pankkipäivä, se siirtyy seuraavalle pankkipäivälle. Esimerkki arvonlisäveron maksamisesta, kun tilitettävä kuukausi on kesäkuu 2012, veron maksueräpäivä on silloin 13.8.2012. Normaalisti tilityspäivä olisi ollut 12.8.2012, mutta se on sunnuntaiapäivä, jolloin maksu siirtyy seuraavalle pankkipäivälle. (Verohallinto 2013a.)

Arvonlisäverokannat 1.1.2013 alkaen ovat yleisessä verokannassa 24 %. Ravintola- ja ateriapalveluissa, elintarvikkeissa sekä rehuissa 14 %. Kirjat, lääkkeet, henkilökuljetus ja elokuvanäytökset ynnä muut pääsymaksut sisältävät 10 %:n verokannan. (Verohallinto 2013b.)

5.2 Verohallinnon sähköinen asiointipalvelu

Verohallinto tarjoaa yritysten käyttöön Katso-tunniste sähköistä asiointipalvelua, jonka avulla voi käyttää mm. KELAN:n, Verohallinnon ja Tullin palveluita Internetissä. Palvelun voi ottaa käyttöön Katso-tunniste sivuilla <https://yritys.tunnistus.fi>. Palvelu on tarkoitettu vain niille, joilla on yrityksen nimenkirjoitusoikeus ja henkilön pitää olla myös kaupparekisteriin merkitty. Näitä henkilöitä voivat olla esimerkiksi yrityksen toimitusjohtaja, prokuristi tai muu vastaava henkilö. Nämä henkilöt voivat hakea Katso-pääkäyttäjätunnuksen omalle nimelleen omia pankkitunnuksia käyttäen. Tunnus aktivoidaan, kun Verohallinto on tarkistanut henkilön edustusosoikeuden yrityksessä ja vahvistus lähetetään pääkäyttäjän sähköpostiin. Yrittäjä voikin antaa esimerkiksi kausiveroilmoituksen verotilipalvelussa www.vero.fi/verotili. Verotilipalvelun ja tiliotteita on myös helppo seurata Verotilipalvelun kautta. (Syvänperä & Turunen 2011, 144.)

Kun arvonlisäveroa maksaessa on tapahtunut virhe veronmaksajan tappioksi, virhe voidaan korjata seuraavien kalenterikuukausien tehtävissä tilityksissä vähentämällä liika maksettu osuus. Virheellisen maksun voi myös oikaista tekemällä palautushakemuksen väärin maksetusta osuudesta. Virheellinen maksu veronsaajan vahingoksi on oikaistava tekemällä uusi valvontailmoitus ja maksettava oma-aloitteisesti puuttuva vero-osuus. (Leppiniemi & Leppiniemi 2007, 458-459.)

6 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen runko, josta käy ilmi kirjallisessa muodossa esitys yrityksestä ja sen toiminnasta. Liiketoiminnan suunnitteluun kannattaa panosta, koska se voi paljastaa liiketoiminnan kannalta tärkeitä heikkouksia ja mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma onkin yrittäjälle itselleen päätöksenteon tukena, johon yrittäjä voi tarvittaessa peilata omaa liiketoimintaansa. Tärkeätä onkin se, että yrittäjä itse ymmärtää sen sisällön. (Puustinen 2006, 59-60.)

Useimpien liiketoimintasuunnitelmien vikana on se, että on keskitytty liikaa numeroihin, eikä tärkeisiin tietoihin sijoittajien kannalta. Rahoitussuunnitelmat ovat aina yrityksen yksityiskoh- taisia ja jokainen kokenut sijoittaja tietää, että vuosiarvio jokaiselle kuukaudelle on vain mielikuvitusta. On liian monta tuntematonta tekijää, että voidaan ennustaa tuloja saati voitoja. Numeroiden pitäisikin olla vain keskeisiä tekijöitä liiketoimintasuunnitelmassa. (Sahlman 2008.)

Liiketoimintasuunnitelma ei ole vain pelkästään kuvaus liikeideasta, vaan siinä kerrotaan, kuinka toteuttaa idea käytännössä. Jos yritystoiminta tarvitsee rahoitusta, niin rahoittajat haluavat yleensä kirjallisesti yritystoimintaa kuvaavan liiketoimintasuunnitelman. Seuraavat osa-alueet olisi hyvä tuoda esille liiketoimintasuunnitelmassa.

1. Aluksi olisi hyvä kertoa yrityksen lähtötilanne.
2. Yrityksen strategiat ja tavoitteet eli kuinka niihin päästään.
3. Tulisi kartoittaa markkina- sekä kilpailutilanne.
4. Pitäisi selvittää yrityksen riskit ja mahdollisuudet.
5. Yrityksen kehittämissuunnitelmat sekä eri toimintojen järjestelyt.
6. Tulisi arvioida ja tehdä taloudelliset laskelmat. (Ilmoniemi ym. 2009, 51).

7 Hieroja yrittäjänä

Hieronta-alalla tutkintoa suorittavan hierojayrittäjän on osattava tiettyjä ammattitaitovaatimuksia. Tutkinnon suorittajan on osattava suunnitella toimintansa yrittäjänä terveydenhuollon alalla. Suorittajan on osattava arvioida omia valmiuksiaan yrittäjänä sekä toimimista hieronta-alalla. Arvioinnin kohteena on liikeidean täsmentäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen. (Opetushallitus 2012, 27.)

Terveydenhuollon yrittäjänä tutkinnon suorittajan on myös tiedettävä ammatinharjoittajaa koskevista säädöksistä. Yritystoimintaa ohjaavia säädöksiä on muun muassa laki ja asetus terveydenhuollon ammattihenkilöistä ja yksityisestä terveydenhuollosta sekä arvonnalisäverolaista. Yrittäjän tulee tietää laki sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirastosta sekä laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa. Tutkinnon suorittajan on tiedettävä laki ja asetus aluehallintovirastoista, liikehuoneiston vuokrauksesta sekä kuluttajasuojalaista. (Opetushallitus 2012, 28.)

Yritystoiminnan aloittamisessa on osattava täyttää tarvittavat ilmoituslomakkeet aluehallintovirastoon, verottajalle sekä tarvittavat rekisterit. Hierojayrittäjän on huolehdittava yrittäjyyteen liittyvät vakuutukset (YEL), sekä varmistettava että kirjanpito tulee tehdyksi. Yrittäjän on myös selvitettävä työttömyys- ja tapaturmavakuutuksen tarve sekä potilasvakuutuksen hakemuslomakkeen täyttäminen. Yrittäjän on hyvä selvittää työterveyshuollon tarpeen ja toteutusmahdollisuudet. Yrittäjän on osattava toimia verkostoissa ja pystyy kuvaamaan yrityksensä tärkeimmät sidosryhmät. (Opetushallitus 2012, 28.)

Terveydenhuollon yrittäjänä toimivan on myös osattava hyödyntää markkinoinnissaan sosiaalista mediaa ja osattava suhtautua mediassa julkaistavaan tietoon kriittisesti. Yrittäjän on osattava tehdä markkinointimateriaalia oman yrityksensä palveluista valitsemilleen kohderyhmille. Veroilmoitusta varten on osattava koota tarvittavat tiedot yritysmuodosta riippuen ja täyttää yksityisen terveydenhuollon vuosittainen toimintakertomuslomake aluehallintovirastoon. Terveydenhuollon yrittäjän on myös laadittava henkilötietolain mukainen rekisteriseloste potilasrekisteristä. Tutkinnon suorittajan on osattava omien yrittäjävalmiuksien arvioimista sekä vastaanottaa palautetta ammattimaisesti. (Opetushallitus 2012, 29.)

7.1 Ammattioikeudet

Valvira myöntää Suomessa sekä ulkomailla koulutetuille terveydenhuollon ammattihenkilöille hakemusta vastaan oikeuden harjoittaa terveydenhuollon ammattia, jos henkilöt ovat siihen laillisesti päteviä. Terhikki-rekisteri on valtakunnallinen terveydenhuollon ammattihenkilörekisteri, jota Valvira ylläpitää. Suomessa voidaankin tuomita joko vankeusrangaistukseen tai sakkoihin, jos henkilö toimii luvattomasti terveydenhuollon ammattihenkilönä. Valviran myöntämiä ammatinharjoittamisen liittyviä oikeuksia terveydenhuollon ammattihenkilöille on kolmenlaisia. Yksi näistä myönnettyistä oikeuksista on oikeus toimia laillistettuna terveydenhuollon ammattihenkilönä. Toinen myönnytys on oikeus käyttää nimikesuojattua ammattinimikettä ja kolmas on rajoitetun ammatinharjoittamislupa. Laillistettuihin ammattihenkilöihin kuuluvat lääkärit, psykologit, farmaseutit, hammaslääkärit, sairaanhoitajat, proviisorit, puheterapeutit, terveydenhoitajat, ravitsemusterapeutit, fysioterapeutit, kättilöt, röntgenhoitajat, hammasteknikot, toimintaterapeutit, optikot ja suuhygienistit sekä laboratoriohoitajat. Laillistettuja ammattinimikkeitä on yhteensä 17 nimikettä. Näitä mainittuja ammatteja saavat harjoittaa vain laillistetut ammattihenkilöt, jotka Valvira on myöntänyt. (Valvira 2012.)

Nimikesuojattuihin ammattihenkilöihin kuuluvat koulutettu hieroja, lähihoitaja, kiropraktikko, apuvälineteknikko, sairaalakemisti, jalkaterapeutti, naprapaatti, psykoterapeutti, osteopaatti, sairaalafyysikko, sairaalamikrobiologi ja sairaalaselubiologi sekä sairaalageneetikko. Nimikesuojattuja ammattinimikkeitä on yhteensä 13 nimikettä. Nimikesuojatut ammattihenkilön ammattinimikkeet löytyvät annetun lain 559/1994 2 §:n 1 momentin 2 kohdasta. (Lakiasetus 564/1994.)

Lakiasetus koulutetun hierojan ammattinimikkeen käyttöoikeuteen johtavasta koulutuksesta. Ne henkilöt, jotka ovat suorittaneet laissa määrätyn (631/1998) tarkoitetun näyttötutkinnon ammatillisessa aikuiskoulutuksessa saavat käyttää koulutetun hierojan nimikesuojattua ammattinimikettä. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 16.12.2010/1120 kohdasta 2 §. (Lakiasetus 28.6.1994/564.)

Valvira voi myöntää rajoitetun toimiluvan EU/ETA-alueen ulkopuolella koulutetuille lääkäreille työskennellä julkisyhteisön ylläpitämässä sairaalassa ensimmäisen vaadittavan kuulustelun suorittamisen jälkeen. Terveyskeskuksessa työskentelyä varten tarvitaan vielä toinen kuulustelu ja tämän jälkeen voidaan myöntää rajoitettu toimilupa, jos asian katsotaan olevan kunnossa. (Valvira 2012.)

7.2 Terveydenhuollon ammattihenkilöiden velvollisuudet

Terveydenhuollon ammattihenkilön, joka toimii itsenäisenä ammatinharjoittajana, ei tarvitse hakea erillistä lupaa aluehallintovirastolta, mutta hänen tarvitsee tehdä kirjallinen ilmoitus aluehallintovirastolle itsenäisenä ammatinharjoittajana toimimisesta. Toiminnan aloittamisesta ilmoitetaan terveydenhuollon ammatinharjoittajien rekisteriin, jota valvoo aluehallintovirasto. Hierojan, joka toimii itsenäisenä ammatinharjoittajana, on annettava vuosittainen toimintakertomus aluehallintovirastoon. Toimintakertomuksen tulee sisältää palveluja koskevien asiakkaiden määrät sekä asiakaskäyntien määrät. Ilmoitettavat asiat ovat myös mahdolliset henkilökunta, toimitila sekä toiminta muutokset. Terveydenhuollon ammattihenkilöt ovat myös velvollisia kehittämään ja ylläpitämään ammattitoiminnan kannalta edellyttämää ammattitaitoa sekä perehtymään toimintaansa koskeviin säännöksiin ja määräyksiin. (Koulutettujen hierojien liitto 2011.)

Vakuuttamisvelvollisuuden alaisia ovat terveyden- tai sairaanhoidon ammattihenkilöt ja sen vuoksi he ovat velvollisia ottamaan potilasvakuutuksen. Yrittäjä, joka laiminlyön vakuutuksen ottamista, on velvollinen suorittamaan enintään kymmenkertaisen vakuutusmaksun laiminlyön ajalta. Laki koskee korvaamista potilasvakuutuksesta, jossa terveyden- ja sairaanhoidon yhteydessä potilaalle on aiheutunut jonkinväkistä henkilövahinkoa. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 25.7.1986/585 kohdasta 1 § ja 4 §. (Lakiasetus 25.7.1986/585.)

7.3 Henkilötietolaki

Henkilötietolain tarkoituksena on suojata yksityiselämän ja muita yksityisen suojaa turvaavia perusoikeuksia henkilötietoja käsitellessä. Tarkoituksena on myös edistää tietojenkäsittelytavan kehittämistä ja noudattamista asiallisella tavalla. Henkilötietoja käsitellessä tulee rekisterinpitäjän noudattaa hyvää ja huolellista tietojenkäsittelytapaa, sekä käsitellä tietoja lain vaatimalla tavalla. Velvollisuus koskee myös sitä, joka toimii itsenäisen elinkeinon- tai toiminnanharjoittajan lukuun. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 22.4.1999/523 kohdasta 1 § ja 5 §. (Lakiasetus 22.4.1999/523.)

Henkilörekisteristä on rekisterinpitäjän laadittava rekisteriseloste, josta ilmenee rekisterinpitäjän nimi ja yhteystiedot sekä tarvittaessa on ilmoitettava myös edustajan nimi. Selosteessa pitää olla kerrottuna henkilötietojen käsittelyn tarkoitus, kuvaus rekisteröityjen ryhmästä, kuvaus ryhmiin liittyvistä tiedoista tai tietoryhmistä ja kenelle tietoja luovutetaan sekä menevätkö tiedot Euroopan unionin ulkopuolelle. Rekisterinpitäjän on myös annettava kuvaus rekisterin suojauksen toteuttamisesta. Henkilöllä josta on tallennettu tietoja henkilörekisteriin on salassapitosäännösten estämättä oikeus saada tietää, mitä häntä koskevia tietoja on

rekisterissä. Rekisteröidylle henkilölle on samalla ilmoitettava, mihin tietoja käytetään ja säännönmukaisesti luovutetaan. Rekisterinpitäjällä on oikeus periä korvausta tietojen antamisesta, jos asianomaisen edellisestä rekisterin tarkastuksesta on kulunut vähemmän kuin yksi vuosi. Korvauksen tulee kuitenkin olla kohtuullinen, eikä se saa ylittää tiedon antamisesta aiheutuvia välittömiä kustannuksia. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 22.4.1999/523 kohdasta 10 § ja 26 §. (Lakiasetus 22.4.1999/523.)

Henkilötietojen suojaamiseksi rekisterinpitäjän on toteutettava riittävät toimenpiteet asiattomilta pääsyn estämiseksi tietoihin. Rekisterin pitäjän on varmistettava laittomasti tapahtuvilta tietojen häviämislähteen ja vahingossa tietoihin pääsemisen estäminen sekä tietojen laiton luovuttaminen. On myös varmistettava että ulkopuoliset eivät voi muuttaa tai siirtää tietoja sekä estää muu laiton käsittely. Henkilötietoja ylläpitävä henkilö tai joka toimenpiteitä suorittaessa on saanut tietää toisen henkilön henkilökohtaisista oloista, ominaisuuksista tai taloudellisesta asemasta, ei ole oikeutettu tämän lain vastaisesti ilmaisemaan saamiaan tietoja sivullisille. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 22.4.1999/523 kohdasta 32 § ja 33 §. (Lakiasetus 22.4.1999/523.)

7.4 Potilasasiakirjat

Koulutettu hieroja on velvollinen pitämään potilasasiakirjoja, jotka muodostavat henkilötietolaissa (523/1999) tarkoitetun henkilöstörekisterin. Potilasasiakirjojen avulla voidaan selvittää tehdyn hoidon ja toiminnan asianmukaisuutta esimerkiksi, jos hoidosta on tehty kantelu. Tämä toimii samalla ammattihenkilöiden oikeusturvana ja palvelee samalla potilaan hoidon seuranta ja toteutusta sekä edistää hoidon jatkuvuutta. Potilasasiakirjoihin kuuluvat potilaskertomukset ja arkaluonteisia tietoja tai muita kuin potilasta itseään koskevaa tietoa saa merkitä vain, jos se on potilaan hoidon kannalta välttämätöntä. (Koulutettujen hierojien liitto 2011.)

Potilasasiakirjojen laatimisesta sekä hoitoon liittyvän materiaalin säilyttämisestä tuli voimaan uusi asetus 1.8.2009 (298/2009). Terveystieteiden ammattihenkilöiden tekemät potilasasiakirjat on säilytettävä 12 vuotta potilaan kuolemasta tai, jos kuolinpäivää ei ole tiedossa, niin 120 vuotta potilaan syntymästä. (Lakiasetus 298/2009).

7.5 Liikehuoneiston vuokraus

Liikehuoneiston vuokrauslakia sovelletaan, kun rakennus tai siinä olevaa huoneistoa vuokrataan muuhun käyttöön kuin asumiseen. Jos huoneiston pääasiallinen käyttötarkoitus on liiketilan toimiminen, huoneistoa kutsutaan liikehuoneistoksi. Vuokrasopimuksia on kahdenlaisia, joista toinen on määräaikainen tai toistaiseksi voimassa oleva. Vuokrasopimus päättyy määräaikaisessa, kun voimassaoloaika umpeutuu. Sopimuksen purkamisen tai lakkaamisen johdosta toistaiseksi voimassa oleva vuokrasopimus sekä myös määräaikainen vuokrasopimus päättyvät tämän lain nojalla. On tärkeää, että vuokrasopimus ja kaikki muutokset tehdään kirjallisesti epäselvien tilanteiden välttämiseksi. Vuokrasopimuksen katsotaan olevan voimassa toistaiseksi, jos sitä ei ole tehty kirjallisesti. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 31.3.1995/482 kohdasta 1 §, 3 §-4 §. (Lakiasetus 31.3.1995/482.)

Vuokralainen ja vuokranantaja voivat erikseen sopia oikeuksista ja velvoitteista, liittyen huoneiston kuntoon ja kunnossapitoon sekä sen käytöstä. Vuokralaisen on oikeus saada huoneisto käyttöönsä sovittuna päivänä, jos näin ei tapahdu, on vuokralainen oikeutettu saamaan korvausta viivästyksestä. Vuokralainen on oikeutettu myös purkamaan sopimuksen, jos siitä koituu hänelle olennaista haittaa. Liikehuoneistosta saa vuokrata ulkopuoliselle alivuokrauksena, enintään puolet huoneistonkoosta ilman vuokranantajan lupaa. Huoneiston vahingoittumisesta tai puutteellisuudesta on ilmoitettava viipymättä vuokranantajalle. Ilmoitusvelvollisuuden laiminlyönnistä joutuu vuokralainen itse vastuuseen aiheutuneista vahingoista. Tarkan lakiasetuksen voi katsoa Finlexin ajantasaisesta lainsäädännöstä 31.3.1995/482 kohdasta 14 §-16 §, 22 §. (Lakiasetus 31.3.1995/482.)

7.6 Kuluttajansuojalaki

Kuluttajansuojalaki koskee muun muassa elinkeinoharjoittajilta tapahtuvaa kulutushyödykkeiden myyntiä, tarjontaa sekä markkinointia kuluttajalle. Kulutushyödykkeellä tarkoitetaan tavaroita, palveluita sekä muita hyödykkeitä, joita tarjotaan luonnollisille henkilöille. Kuluttajansuojalajista löytyy tarkempia säädöksiä 20.1.1978/38 lakiasetuksesta. (Lakiasetus 20.1.1978/38.)

Kuluttajalle tapahtuva markkinointi ei saa olla hyvän tavan vastaista, eikä siinä saa ilmetä sopimatonta menettelyä. Hyvän tavan vastaisena markkinointina pidetään, jos siinä ilmenee yleisesti hyväksytyjen yhteiskunnallisten arvojen vastaista toimintaa. Toiminta voi olla esimerkiksi ihmisarvoja loukkaava tai siinä esiintyy tiettyihin henkilöihin liittyvää syrjintää. Markkinoinnissa ei saisi suhtautua hyväksytysti terveyteen vaarallisesti vaikuttavaan toimintaan. (Lakiasetus 20.1.1978/38.)

8 Case Hieronta Puronen

Tässä opinnäytetyössä tutkimusongelma on esitetty yhdellä kysymyslauseella: mitä tulee huomioida hieronta-alan yritystä perustaessa? Työhön liittyvät alaongelmat ovat näyttötutkinossa tarvittavat ammattitaitovaatimukset sekä koulutettuun hierojaan kohdistuvat tärkeimmät lainsäädännöt. Opinnäytetyön tarve lähti omasta tahdosta ryhtyä hieronta-alan yrittäjäksi. Valmistuin urheiluhierojaksi hierojan ammattitutkinnon perusteet tutkinnolla lokakuussa 2010. Tällä hetkellä opiskelen Laurean-ammattikorkeakoulussa liiketaloutta ja olen opinnoissa loppusuoralla. Olen päättänyt perustaa hieronta-alan yrityksen, jonka toiminta tulee olemaan aluksi pienimuotoista sivutoimena tehtyä työtä. Kun yritystoimintaa tehdään sivutoimena on helpompaa arvioida, onko toiminta ylipäätänsä riittävän kannattavaa täysipäiväiseksi työksi. Yritystoiminnan aloittamisen jälkeen minun on tarkoitus suorittaa näyttötutkinto eli hierojan ammattitutkinto kokonaisuudessaan, jonka jälkeen saan koulutetun hierojan pätevyyden.

Tämän opinnäytetyöprojektin tarkoitus on auttaa perustamaan Hieronta Puronen yksityinen elinkeinoharjoittaja yritysmuoto. Yrityksen nimi on valittu yritystoiminnan ja tulevan perustajan mukaan. Liiketoiminta-ajatuksena on työllistää minut urheiluhierojana sekä saada koottua riittävät tiedot näyttötutkintovaatimuksista. Tutkimustyöstä tulevat hyötymään muut hieronta-alalla aloittavat yrittäjät. Työhön kerätään tärkeimmät lainsäädännöt sekä yrityksen perustamisesta, että hieronta-alaan liittyen. Yritys esittelyssä tulen kertomaan yrityksen toiminnasta ja palveluista.

8.1 Yrityksen esittely

Hieronta Purosen yritysmuoto tulee olemaan yksityinen elinkeinoharjoittaja, joka on hieronta-alan yritys. Yrityksen toimipiste tulee sijaitsemaan aluksi yrittäjän omassa kodissaan. Kun liiketoiminnan kannattavuus saadaan arvioitua, niin vasta tämän jälkeen lähdetään suunnittelemaan liiketilan vuokraamista tai ostamista. Yritys perustetaan kesäkuussa vuonna 2013 ja perustajana on Erkki Puronen. Työntekijänä tulee toimimaan aluksi yrityksen perustaja ja mahdollisesti toiminnan laajentuessa palkataan lisää työntekijöitä.

Yritystoiminnan toiminta-ajatus sekä tärkeimmät tavoitteet on tuotu esille lyhyesti. Liiketoiminnan missio on auttaa asiakkaita voimaan paremmin sekä fyysisesti että henkisesti. Asiakkaille pyritään tarvittaessa tekemään tehokas hoitosuunnitelma kehon hyvinvoinnin palauttamiselle. Yrittäjän jatkuva ammattitaidon kehittäminen parantaa myös palvelua asiakkaille. Asiakkailta pyritään kysymään usein hierontahoitojen jälkeen palautetta, jotta toimintaa voidaan kehittää entisestään. Yrityksen tulevaisuudennäkymässä eli visiossa asiakkaille pyritään tarjoamaan monipuolisempaa palvelua, jossa yritystoimintaa laajennetaan ja palkataan lisää osaavaa henkilökuntaa. Osaamisen kehittäminen tulee olemaan osa yrityksen strategiaa.

Missiolla on tuotu esille yrityksen toiminta-ajatus sekä tavoitteet. Visiossa on kerrottu yrityksen haluttu päämäärä tulevaisuuden näkymästä. Arvoissa kerrotaan, mitä yritys pitää tärkeinä ja pyrkii toimimaan sen mukaan. Hieronta Purosen arvoihin kuuluvat asiakkaiden kunnioittaminen, asiakaslähtöisyys ja luottamuksen aikaansaaminen sekä arvostus. Yritystoiminnan riskiarviointiin käytetään SWOT-analyysiä, missä arvioidaan oman yritystoiminnan vahvuuksia, heikkouksia ja mahdollisuuksia sekä uhkia. Yrityksen vahvuudet tulevat hyvin esille pienessä organisaatiossa joustamisen mahdollisuutena kilpailijoihin nähden. Lähiympäristöstä tehtiin arvio suurimmista kilpailijoista. Kilpailuetua muihin hierontaan kuuluvaan yrityksiin saadaan kotikäynneillä sekä palveluntarjonnalla viikonloppuisin. Toiminnan heikkoutena alkuvaiheessa voidaan pitää epäsäännöllistä asiakaskuntaa, jolloin yritystoiminta ei ole vielä täysin vakaata. Mahdollisuutena yrityksellä on lähteä laajentamaan yritystoimintaa ja erikoistua alalla lisää. Uhkana yrityksen jatkuvuudelle on asiakkaiden puuttuminen ja muut yritykset.

Markkinointiviestintä tulee aluksi perustumaan suurimmaksi osaksi sosiaalisten medioiden kautta tapahtuvaan mainontaan. Verkostoitumismedioiden kautta on helppo pitää yhteyttä asiakkaisiin ja saada rakentavaa palautetta yritystoiminnasta. Yrityksellä tulee olemaan myös kattavat kotisivut, mistä löytyvät tiedot palveluista ja niiden hinnoista.

8.2 Hierontapalvelut

Hieronta Puronen yrityksen palvelun tarjontaan kuuluu erilaisia hierontapalveluita. Tarjottavat hierontapalvelut ovat aluksi klassinen- ja urheiluhieronta sekä intialainen päähieronta. Klassisessa hieronnassa käytetyt otteet poikkeavat urheiluhierontaotteista, mutta yleensä tekniikoita voidaan yhdistää eri hieronnoissa. Klassisessa hieronnassa sekä urheiluhieronnassa hieronta toimenpiteessä keskitytään yleensä alueisiin, joissa on lihaskireyttä tai voidaan myös tehdä kokovartalohieronta. Klassisen- ja urheiluhieronnan toimenpiteet kestävät 45-120 minuuttia, johon vaikuttaa asiakkaan valitsema hieronta. Hieronnat on jaettu eri osa-alueisiin, jossa käsiteltävät alueet on niska, hartia ja selkä. Puolihieronnassa käsitellään selän, niskan, hartian lisäksi joko jalat tai kädet. Kokovartalohieronnassa käsitellään koko keho ja pidemmässä hieronta-ajassa voidaan keskittyä vielä ongelma-alueeseen.

Intialainen päähieronta on kevyt ja rauhoittava hieronta, jonka vaikutus ulottuu koko kehoon. Intialaisessa päähieronnassa toimenpide kestää noin 45-60 minuuttia ja siinä käsitellään kehon yläosa, pää ja kasvot. Hieronta sopii käytännössä kaiken ikäisille terveille ihmisille, jotka haluavat rentoutua tai lievitystä lihaskipuihin. Hieronnalla poistetaan lihaskireyksiä ja autetaan kehoa palautumaan nopeammin esimerkiksi urheilusuorituksesta. Hieronnalla voidaan vaikuttaa myös fyysisen rentoutuksen lisäksi psyykkiseen mielialan hyvinvoinnin lisäämiseen. Hierontapalveluiden hinnat ovat kilpailukykyisiä sekä asiakkailta on mahdollisuus halvempaan hintaan ostamalla sarjakortteja, missä on useampi käyntikerta.

8.3 Näyttötutkinto ja hieronta-ala

Tärkeä osa-alue case-osuudessa on selvittää hierojan ammattitutkinnon suoritusvaatimukset ja siihen tarvittavien säädäntöjen kokoaminen. Ammattitutkintovaatimukseen kuuluu muun muassa liikeidean täsmentäminen sekä liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Liiketoimintasuunnitelma ja siihen tarvittavat rahoituslaskelmat tullaan käsittelemään erikseen opinnäytetyön liiteosuudessa. Tutkinnon suorittajan on tiedettävä ammatinharjoittajaa koskevista säädöksistä. Muita tutkintovaatimuksia on laki ja asetus terveydenhuollon ammattihenkilöistä ja arvonlisäverolainsäädännön tunteminen. Laki ja asetus yksityisestä terveydenhuollosta sekä laki sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa. Suorittajan on osattava täyttää tarvittavat perustamisasiakirjat sekä tehtävä tarvittavat ilmoitukset oikeisiin virastoihin.

Nimikesuojatun koulutetun hierojan tarvitsee tietää yritystoimintansa kannalta terveydenhuollon ammattihenkilöiden velvollisuuksista, henkilötietolaista sekä potilasasiakirjojen säilyttämisestä. Koulutettu hieroja on velvollinen ottamaan potilasvakuutuksen ja täyttämään yksityisen terveydenhuollon vuosittaisen toimintakertomuslomakkeen aluehallintovirastoon.

8.4 Aikataulu projektille

Projektityön taulukossa 5 esitetystä aikataulusta pysymisen haasteena oli vuodenvaihteessa tulleet muutokset muun muassa arvonlisäverolainsäädäntöön ja yritysmuotojen perustamismaksuihin. Muutoksia tuli vakuutusmaksuihin sekä verotuksessa huomioon otaviin asioihin. Kyseiset muutokset vaikuttavat yritystoiminnan kannalta tehtyihin rahoituslaskelmiin, jotka täytyy päivittää ajan tasalle.

Yritystoiminnan on tarkoitus käynnistyä vuoden 2013 kesäkuun alkupuolella liiketalouden opintojen ohella. Projektin läpiviennistä on koottu aikataulu ja mahdollinen yrityksen perustamispäivä. Aikataulussa käydään läpi muun muassa projektisuunnitelman aloitusjakso sekä alkuosoiden käynnistämisvaihe. Lisäksi aikataulussa näkyy opinnäytetyöprosessi osioiden teemasta opinnäytteeksi sekä tutkimusmenetelmien palautuspäivät. Tärkeät välivaiheet projektin kannalta on alustavan suunnitelman sekä tutkimussuunnitelman esittäminen ohjaajalle, jossa työnaihe hyväksytään. Työn loppuvaiheessa on arvioiva seminaari, jossa työstä pitää olla valmiina 85 prosenttisesti ennen virallista seminaaria. Seminaariesityksen jälkeen on mahdollisuus tehdä työhön korjaukset, ennen lopullisen version palauttamista. Työ päättyy kypsyysnäytteeseen. Projektin aikataulu on tuotu esille taulukossa 5.

Päivämäärä	Toteutus ajanjaksolle
7.9.2012	Projektin tavoitteen suunnittelua.
10.9.2012	Projektin tavoitteen jakaminen ja alkuosioden aloitus.
21.9.2012	Teemasta opinnäytteeksi osion palautus.
5.10.2012	Tutkimusmenetelmät osion palautus.
7.10.2012	Tutkimusprojektin tavoitesuunnitelman ja rakenteen laatiminen sekä aloitus.
8.10.2012	Alustavan suunnitelman esittäminen ohjaajalle.
19.11.2012	Tutkimussuunnitelman esittäminen.
8.4.2013	Arvioiva seminaari 85% valmiina työstä.
19.4.2013	Arviointiseminaari.
22.4.2013	Suomenkielen tarkastus ja englannin kielinen tiivistelmä.
2.5.2013	Kypsyysnäyte projektityön viimeinen osio.
2.5.2013	Projektin päättäminen.
1.6.2013	Yrityksen perustaminen.

Taulukko 5: Projekti aikataulu.

8.5 Johtopäätökset

Projektimuotoinen tutkimustyö itsessään oli haastava, koska työ oli aiheeltaan laaja ja oleellisten asioiden esille tuominen oli tärkeää. Tutkimusongelma oli kysymysmuodossa esitettynä: mitä tulee huomioida hieronta-alan yritystä perustaessa? Työhön saatiinkin kerättyä teoriatasolla riittävästi tietoa yrityksen perustamisvaiheista ja hieronta-alaan liittyvistä määräyksistä. Case-osuuteen tehtiin laaja yritysesittely, missä käsiteltiin yrityksen toimintaa.

Työhön saatiin laadittua myös hyvä liiketoimintasuunnitelma ja siihen riittävät rahoituslaskelmat. Liiketoimintasuunnitelma tulee toimimaan yrityksen runkona, jossa käsitellään kirjallisessa muodossa yrityksen esittelyä sekä sen toiminta. Liiketoimintasuunnitelma ei ole vain kuvaus liikeideasta, vaan siinä kerrotaan, kuinka idea tullaan toteuttamaan käytännössä. Valmiissa liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään seuraavia osa-alueita, kuten yrityksen lähtötilanne, strategia ja tavoitteet sekä niihin pääseminen. Tehtiin kartoitus markkina- sekä kilpailutilanteesta. Toiminnan kannalta oli tärkeää selvittää yrityksen riskit ja mahdollisuudet sekä tehdä kehityssuunnitelma. Yritystoiminnasta tehtiin taloudelliset laskelmat ja arvioitiin yrityksen kannattavuutta. Taloudellisiin laskelmiin tehtiin muun muassa investointilaskelma, käyttöpääoman- ja kannattavuuslaskelma. Muita laskelmia on katetuotto, myyntibudjetti sekä rahoitusbudjetti, mistä selviää liiketoiminnan kannattavuus.

Sain selvitettyä hierojan ammattitutkinnon suoritusvaatimukset ja koottua tarvittavat sää-dännöt, jotka auttavat näyttötutkinnon suorittamisessa. Opetushallituksen vaatimuksen mukaiset asiat käsitellään opinnäytetyön teoria sekä liiketoimintasuunnitelma osuudessa. Tutkimuksesta tulevat hyötymään erityisesti ammattitutkinnon perusteet suorittaneet hierojat, jotka ovat menossa näyttötutkintoon. Työhön on liitetty myös jo valmiiksi täytetyt perustamisilmoitukset eli Y3-lomakkeet. Nämä kootut tiedot auttavat minua tulevana yrittäjänä käynnistämään yritystoiminnan.

Tutkimustyö perustui suurelta osalta lainsäädäntöihin ja haasteena olikin poimia tärkeät pääkohdat sekä tiivistää tieto. Osa lainsäädännöistä olikin hyvin laajoja ja jäivätkin omalta osaltani hyvin suppeaksi. Tutkimustyö saattaa osittain tuntua ulkopuoliselle sekavalta, koska oleellista tietoa löytyy teoria- sekä case-osuudesta ja erillisestä liiketoimintasuunnitelmasta.

Oman ammatillisen kehittymisen kannalta opinnäytetyön tekeminen oli antoisaa. Työtä tehdessä jouduin kertaamaan jo aiemmin opittuja asioita sekä täydentämään tietoa, jotta se olisi mahdollisimman kattavaa. Projektimuotoinen tutkimustyö oli mielenkiintoinen, koska tiesin tarvitsevani kyseistä tietoa tulevassa ammatissani. Työstä olisi mahdollisesti saanut kattavamman ja laajemman, jos työssä olisi panostettu enemmän vieraskieliseen materiaaliin. Englanninkielisestä materiaalista olisi varmasti saanut lisää arvokasta tietoa erityisesti teoriaosuuteen yrityksen perustamisvaiheista.

8.6 Jatkotutkimusaiheet

Mahdollisia jatkotutkimusaiheita voisi olla yrityksen laajentaminen osakeyhtiö muotoon, missä on omia työntekijöitä. Jatkotutkimuksessa käsiteltäisiin uuden yhtiömuodon pakolliset lainsäädännöt ja velvoitteet. Tutkimuksessa tuotaisiin esille työnantajan velvollisuudet palkan-saajia kohtaan sekä muut yleiset käytänteet. Käsiteltäviä asioista työnantajan velvollisuuksista olisi mm. palkanmaksu, verotus, työterveydenhuolto, työsopimukset, lomat ja vakuutukset.

Lisäksi jatkotutkimusaiheena voisi olla organisaation laajeneminen useaan toimipisteeseen, missä on mukana ulkopuolisia rahoittajia. Tutkimuksessa voitaisiin käsitellä esimiestyötä sekä alaisten työhyvinvoinnin kehittämistä.

Lähteet

Kirjalliset lähteet:

Gad, T. 2001. 4D-Brandimalli- menetelmä tulevaisuuden brandin luomiseen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7., uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Helsilä, M. 2009. Henkilöstöasioita esimiehille. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Helsilä, M. 2002. Käytännön henkilöstötyö. Tampere: Tammer-Paino Oy.

Hoeven, H. 2009. ERP and Business Processes. United States of American: Llumina Press.

Holopainen, T. 2010. Yrityksen Perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 19. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Holopainen, T. 2012. Yrityksen Perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 21. uudistettu painos. Jyväskylä: Bookwell Oy.

Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J.& Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Juholin, E. 2009. Viestintä strategiasta käytäntöön. 5. uudistettu painos. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Kamensky, M. 2006. Strateginen johtaminen. 7. Tarkistettu painos. Helsinki: Karisto Oy.

Kananen, J. 2008. Kvantti -Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän yliopistopaino

Kettunen, S. 2003. Onnistu projektissa. Juva: WS Bookwell Oy.

Kinkki, S.& Isokangas, J. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: Dark Oy.

Leppiniemi, J.& Leppiniemi, R. 2007. Oikeat ja riittävät kirjaukset. 6. uudistettu painos. Juva: WS Bookwell Oy.

Mäkinen, I., Stenbacka, J.& Söderström, T. 2008. Katteella tulosta. Porvoo: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Porath, C.& Pearson, C. 2013. The Price Of Incivility. Harvard Business Review. January-February.2013, 117

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Käytännön perustamistoimet. 2. uudistettu laitos. Kirjakas: Avain.

Santalainen, T. 2005. Strateginen ajattelu. Jyväskylä: Gumerrus Kirjapaino Oy.

Sipilä, L. 2008. Käytännön markkinointi. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Syvänpää, O.& Turunen, L. 2011. Palkkavuosi. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Tomperi, S. 2009. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. 23-24. painos. Helsinki: WSOY pro Oy.

Tomperi, S. 2010. Käytännön kirjanpito. 18. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Viitala, J. 2006. Yrittäjän taloushallinnon perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita Prima Oy.

Vilkkumaa, M. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. Helsinki: InPrint.

Sähköiset lähteet:

Acutar 2011. Acutar yrityksen kotisivut. Luettu: 12.02.2013

<http://www.acutar.fi>

Eläketurvakeskus 2013. Yrittäjän eläkevakuutus. Viitattu: 7.1.2013

<http://www.etk.fi/fi/service/yel-yritt%C3%A4j%C3%A4t/237/yel-yritt%C3%A4j%C3%A4t>

Keravan selkäpiste 2013. Keravan selkäpiste yrityksen kotisivut. Luettu: 12.02.2013

<http://www.keravanselkapiste.com>

Koulutettujen hierojien liitto 2011. Hierojaa koskeva lainsäädäntö. Viitattu: 17.12.2012

<http://www.khl.fi/archives/690>

Kuemmerle, W. 2002a. A Litmus Test for Entrepreneurs. Viitattu: 21.4.2013

<http://hbswk.hbs.edu/item/2978.html>

Kuemmerle, W. 2002b. A Test for the Fainthearted. Viitattu: 21.4.2013

<http://hbswk.hbs.edu/item/2978.html>

Lakiasetus 1080/1992. Hierojan toimesta annetun lain muuttamisesta. Viitattu: 8.11.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1992/19921080>

Lakiasetus 20.1.1978/38. Kuluttajansuojalaki. Viitattu: 11.2.2013

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038>

Lakiasetus 22.4.1999/523. Henkilötietolaki. Viitattu: 14.11.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990523>

Lakiasetus 25.7.1986/585. Potilasvahinkolaki. Viitattu: 7.11.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1986/19860585>

Lakiasetus 28.6.1994/564. Asetus terveydenhuollon ammattihenkilöistä. Viitattu: 1.11.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1994/19940564>

Lakiasetus 298/2009. Potilasasiakirjat. Viitattu: 8.12.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2009/20090298>

Lakiasetus 30.12.1993/1501. Arvolisäverolaki. Viitattu: 16.11.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1993/19931501>

Lakiasetus 31.3.1995/482. Laki liikehuoneiston vuokraamisesta. Viitattu 10.2.2013

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1995/19950482>

Lakiasetus 564/1994. Terveydenhuollon ammattihenkilöistä. Viitattu: 1.11.2012

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1994/19940564>

Opetushallitus 2012. Hierojan ammattitutkinto 2011. Viitattu 4.4.2013

http://www.oph.fi/download/138243_958137_Hierojan_at_2011_lr.PDF

Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Perustamislomakkeet ja hinnasto. Viitattu: 11.02.2013

http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yrityksen_perustajalle.html

Sahlman, W. 2008. How to Write a Great Business Plan. Viitattu: 29.11.2012
<http://hbr.org/product/how-to-write-a-great-business-plan/an/2142-PBK-ENG?Ntt=How%2520to%2520Write%2520a%2520Great%2520Business%2520Plan>

Suomen Yrittäjät 2013. Ansiotulojen verotus. Viitattu: 10.4.2013
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/henkiloverotus/ansiotulo/>

Työ- ja elinkeinotoimisto 2010. Yrittäjyyspalvelu. Viitattu: 9.11.2012
http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/index.jsp

Valvira 2012. Ammattioikeudet. Viitattu 4.11.2012
<http://www.valvira.fi/luvat/ammattioikeudet>

Verohallinto 2013 A. Arvonlisäverovelvollisten rekisteri. Viitattu: 18.12.2012
https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Aloittavan_yrittajan_kysymyksiä_arvonlis%2811977%29

Verohallinto 2013 B. Arvonlisäverojen muutos 2013. Viitattu: 10.4.2013
[https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverokantojen_muutos_112013\(25811\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverokantojen_muutos_112013(25811))

Verohallinto 2013 C. Miten veroprosentti lasketaan. Viitattu: 10.4.2013
[http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Verokortin_tilaaminen/Miten_veroprosentti_lasketaan\(10967\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Verokortin_tilaaminen/Miten_veroprosentti_lasketaan(10967))

Verohallinto 2013 D. Sairausvakuutusmaksu vuonna 2013. Viitattu: 10.4.2013
http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Ennakkoperinta/Sairausvakuutusmaksu_vuonna_2013%2826276%29

Verohallinto 2013 E. Valtion tuloveroasteikko vuonna 2013. Viitattu: 10.4.2013
[http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Vuoden_2013_valtion_tuloveroasteikko\(25864\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Vuoden_2013_valtion_tuloveroasteikko(25864))

Verohallinto 2013 F. Pääomatulot vuonna 2013. Viitattu: 10.4.2013
[http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Paaomatulot/Paaomatulot\(12005\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Paaomatulot/Paaomatulot(12005))

Vireus 2013. Vireus yrityksen kotisivut. Luettu: 12.02.2013
<http://www.vireus.fi>

Yritys-Suomi. Aloittavan yrittäjän muistilista. Viitattu: 17.11.2012
http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/palvelupolun-askel?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=palp_aloittavan_yrittajan_muistilista

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2012. YTJ- Tietopalvelu. Viitattu: 18.11.2012
<http://www.ytj.fi/>

Taulukot

Taulukko 1: Uuden yrittäjän muistilista.	11
Taulukko 2: ”SWOT-analyysin johtopäätösten viitekehikko”.	24
Taulukko 3: ”Vuoden 2013 valtion tuloveroasteikko”.	28
Taulukko 4: Elinkeinonharjoittajan ansiotulotaulukko verotuksesta.	28
Taulukko 5: Projekti aikataulu.	39

Liitteet

Liite 1: Perustamisilmoitus yksityinen elinkeinoharjoittaja Y3-lomakkeet

Liite 2: Liiketoimintasuunnitelma Case Hieronta Puronen

Liite 1: Perustamisilmoitus yksityinen elinkeinoharjoittaja Y3-lomakkeet

Viranomaisen merkintöjä



PERUSTAMISILMOITUS
Yksityinen elinkeinoharjoittaja

Y3 Lomakkeella voitte ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennako-perintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoittakaa tällä lomakkeella myös ennakon määräämistä koskevat tiedot. Lähettäkää lomake osoitteella: PRH - VEROHALLINTO, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

Yrityksen nimi	
Toiminimi Hieronta Puronen	
2. Nimivaihtoehto Hieronta E. Puronen	3. Nimivaihtoehto Hieronta E.P

Kotipaikka (Kunta, josta toimintaa johdetaan)
Kerava

Muut mahdolliset toiminimet (Täyttäkää tarvittaessa)	
Rinnakkaistoiminimet (Toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa

Elinkeinoharjoittajan henkilötiedot		
Elinkeinoharjoittajan täydellinen nimi Erkki Pekka Puronen		
Henkilötunnus 010284-123E	Kieli <input checked="" type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi	Kansalaisuus Suomi
Postiosoite Hierojankuja 7 as 7	Postinumero 04200	Postitoimipaikka Kerava

Yrityksen yhteystiedot (Yleiseen käyttöön tarkoitetut yhteystiedot, jotka ovat julkisia)		
Yrityksen postiosoite (katu/tie, talon nro, porras, huoneiston nro tai postilokero)	Postinumero	Postitoimipaikka
Hierojankuja 7 as 7	04200	Kerava
Yrityksen käyntiosoite (katu/tie, talon nro, porras, huoneiston nro)	Postinumero	Postitoimipaikka
Hierojankuja 7 as 7	04200	Kerava
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
	0451211234	
Sähköposti hierontapuronen@hotmail.com	Kotisivun www-osoite www.hierontapuronen.fi	

Tilikausi	
Tilikausi (pv.kk - pv.kk)	Ensimmäisen tilikauden alkamis- ja päättymispäivä (pv.kk.vvvv - pv.kk.vvvv)
01.06-31.12	01.06.2013-31.12.2013

Elinkeinoharjoittaja ilmoittautuu seuraaviin rekistereihin: (Verohallinnon rekistereihin ilmoittautuminen on maksutonta.)		
<input checked="" type="checkbox"/> kaupparekisteriin (mukaan kuitti käsittelymaksusta)	<input checked="" type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteriin	<input checked="" type="checkbox"/> Verohallinnon vakuutusmaksuverovelvollisten rekisteriin
<input checked="" type="checkbox"/> arvonlisäverovelvollisten rekisteriin	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteriin	<input type="checkbox"/> yritys- ja yhteisötunnusta varten

Yritys on perustettu yritysmuodon muutoksen seurauksena (Katsokaa täyttöohje)	
Edeltäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Yritys- ja yhteisötunnus tai henkilötunnus

Y3

Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala (Täydellinen toimiala kirjoitettuna, ei koodeina)
Klassinen hieronta ja urheiluhieronta

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (Toimiala, jota yritys harjoittaa päätoimenaan)
Klassinen hieronta ja urheiluhieronta

Elinkeinotoiminta aloitetaan myöhemmin (Ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, katsokaa täyttöohje.)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Verohallinnolle tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö tai yritys, esim. tilitoimisto		
Nimi	Yritys- ja yhteisötunnus	
Erkki Puronen		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Hierojankuja 7 as 7	04200	Kerava
Puhelin	Matkapuhelin	
	0451211234	
Faksi	Sähköposti	
	hierontapuronen@hotmail.com	

Kaupparekisterille tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys (asiamies)		
Yrityksen nimi	Henkilön nimi	
Hieronta Puronen	Erkki Puronen	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Hierojankuja 7 as 7	04200	Kerava
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Lisätietoja

Täyttäkää myös lomakkeen sivu 3, jos olette ilmoittautunut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys	Puhelin
7.1.2013	Erkki Puronen	0451211234

Henkilötietolain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavissa Internetistä osoitteesta www.ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
<input checked="" type="checkbox"/> Merkitkää rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoitettu yleiseen käyttöön tarkoitettu osoitetieto. Muussa tapauksessa täyttäkää alla olevalle riville osoitetiedot.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

Y3

Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen	
Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi ostoista tai omasta käytöstä
<input checked="" type="checkbox"/> 01.06.2013 alkaen, pvm	<input checked="" type="checkbox"/> 01.06.2013 alkaen, pvm
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	vain ilmoituksenantovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa ja/tai tekemiensä taide-esineiden myyntiä (AVL 79c §)	

Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §)	Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja tai vaikeavammainen yrittäjä (AVL 12.1 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ulkomaalainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)	Yhteisöhanke (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pv.kk.vvvv - pv.kk.vvvv)
Alkutuottaja ja /tai taide-esineiden tekijä hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi		
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		
Tilikauden liikevaihto (AVL 3 §)	euroa	

Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen, perustelut		
<input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta ALV 3 §	<input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut ALV 41 §	<input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta ALV 4-5 §
<input type="checkbox"/> Terveys- ja sairaanhoitopalvelut ALV 34 §	<input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut ALV 44 §	<input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä?
<input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut ALV 37 §	<input type="checkbox"/> Esiintymispalkkiot tai tekijänoikeuskorvaukset ALV 45 §	
<input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut ALV 39 §	<input type="checkbox"/> Kiinteistöluovutukset ALV 27 §	

Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot	
Ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi	
<input checked="" type="checkbox"/> 01.06.2013 alkaen, pvm	

Kirjanpidon muoto	
<input type="checkbox"/> yhdenkertainen kirjanpito	<input checked="" type="checkbox"/> kahdenkertainen kirjanpito

Palkanmaksua koskevat tiedot	
Ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	Ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi työnantajaksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot	
(Täyttäkää tämä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on enintään 50 000 euroa ja haluatte päästä pidennettyyn ilmoitus- ja maksujaksoon.)	
Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (Liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailla tapahtuvat myynnit.)	
8 600 euroa	
Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus (Täyttäkää tämä kohta vain silloin, kun haluatte lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihtonne oikeuttaisi, kts. täyttöopas.)	
<input type="checkbox"/> 1kk	<input type="checkbox"/> 1/4 vuosi

Alkutuottajan ja/tai taide-esineen tekijän ilmoitus- ja maksujakso arvonlisäverotuksessa	
(Täyttäkää tämä kohta vain, jos haluatte muun kuin kalenterivuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson, kts. täyttöopas.)	
Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus	
<input type="checkbox"/> 1kk	<input type="checkbox"/> 1/4 vuosi

Liite 2: Liiketoimintasuunnitelma Case Hieronta Puronen

Liiketoimintasuunnitelma Case Hieronta Puronen

Sisällys

1	Tiivistelmä	3
2	Liikeidea ja yrityksen perustiedot	3
3	Yrityksen strategia ja tavoitteet	4
	3.1 Missio, visio ja arvot	4
	3.2 SWOT-analyysi ja riskit	4
4	Markkinat	5
5	Palvelut ja hinnasto	6
6	Suurimmat kilpailijat ja asiakkaat	8
7	Asiakkaat.....	9
8	Talouden suunnittelu	9
9	Laskelmat	10

1 Tiivistelmä

Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi liikeidea sekä yrityksen perustiedot. Lisäksi käydään läpi yrittäjän taustoja sekä yritystoiminnan strategiaa. Yritys tarjoaa klassista- ja urheiluhierontaa, sekä muita hierontapalveluita asiakkaille. Palvelut on suunnattu käytännössä kaikille ketkä ovat hieronnan tarpeessa. Lihasten jäykkyyksistä kärsiville tai urheilijoiden lihashuoltoa ja niille jotka haluavat muuten vain rentoutua.

Suunnitelma sisältää myös SWOT- analyysin ja arvion kilpailutoiminnasta sekä mahdollisista asiakkaista. Yrityksen markkinoinnista ja palveluista on kerrottu sekä palvelun hinnoista. Liiketoimintasuunnitelman lopusta löytyvät rahoituslaskelmat.

2 Liikeidea ja yrityksen perustiedot

Yhtiömuodoksi valittiin yksityinen elinkeinoharjoittaja ja yrityksen työntekijänä toimii yrityksen perustaja. Palkanmaksu tapahtuu yksityisessä elinkeinoharjoittaja yhtiömuodossa yksityisnostoina. Yrityksen nimeksi valittiin Hieronta Puronen, joka tuo hyvin esille yrityksen toiminnan ja perustajan. Yritystoimintaa harjoitetaan aluksi yrityksen omistajan opintojen ohella sivutoimisesti. Opintojen jälkeenkin toimintaa harjoitetaan aluksi sivutoimisesti, niin kauan että toiminta on vakaata ja voi siirtyä täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Aluksi yrityksellä ei ole omaa toimipistettä vaan työnteko tapahtuu työntekijän kotona sovittuina ajankohtina tai kotikäynneillä. Työvälineenä tarvitaan matkahierontapöytä, jotta yrittäjä voi tehdä myös kotikäyntejä. Lisäksi tarvitaan puhelin asiakasyhteyksiä varten ja tietokone henkilörekisterin ylläpitoon sekä tulostin kuittitulostusta varten.

Peruskoulutukseltaan työntekijä on ylioppilas ja hierojan ammattitutkinnon perusteet suorittanut urheiluhieroja. Työntekijän vahvuutena on laaja tieto urheiluvammoista sekä ravitsemustiedoista omien harrastuksien kautta. Hieronnat tehdään hinnaston mukaan, mutta opiskelijat, eläkeläiset ja sarjakortin ostajat saavat alennuksen palvelusta.

Palvelutuotantovälineiksi yrittäjä tarvitsee Jaccara Pro kiinteään hoitopöydän, sekä lisävarusteina nilkkatyynyn ja paperirullatelineen. Asiakastietojen ylläpitämiseen ja laskutukseen tarvitaan tietokone Apple iMac 21,5”, 2,5GHz quad-core Intel Core i5 pöytä-tietokone, sekä Internetyhteyden Full Rate 20/1Mbit/s laajakaista sopimuksen. Laajakaista sopimus sisältää ilmaisen sähköpostin ja kotisivu tilaa 100Mt, joten niille ei ole erillistä tarvetta. Asiakasyhteydenottoja varten tarvitaan puhelin Apple iPhone 4S 16 Gt ja Brother MFC-J6510DW A3 monitoimitulostin kuittien ja mainoslehtien tulostamiseen.

3 Yrityksen strategia ja tavoitteet

Suuren kilpailutilanteen vuoksi on tärkeitä saada yritystoiminta mahdollisimman nopeasti vakaaksi, jotta voidaan harkita tilavamman toimipisteen vuokraamista hyvältä sijainnilta. Tilavampi toimipiste mahdollistaa myös palvelu tarjonnan laajentamisen esimerkiksi palkkaamalla lisää henkilökuntaa tai ottamalla tiloihin alivuokralaisen.

Yrityksen toimintatapoja käydään läpi missiossa, visiossa ja arvoissa. Missiolla on tuotu esille yrityksen toiminta-ajatus sekä tavoitteet. Visiossa on kerrottu yrityksen haluttu päämäärä tulevaisuuden näkymästä. Arvoissa kerrotaan, mitä yritys pitää tärkeinä ja pyrkii toimimaan sen mukaan. SWOT-analyysillä on pyritty arvioimaan yrityksen Hieronta Purosen lähiympäristössä tapahtuvaa kilpailutoimintaa. Analyysin pohjalta on tehty riskiarvio yritystoiminnan kannattavuudesta.

3.1 Missio, visio ja arvot

Yrityksen Hieronta Purosen missio on auttaa ihmisiä voimaan paremmin hieronnan avulla ja löytämään yhdessä asiakkaan kanssa ratkaisu heidän terveydellisiin ongelmiin. Tarkoituksena on myös yrittäjän oman osaamisen jatkuva kehittäminen, jotta voidaan auttaa asiakkaita paremmin. Asiakkailta pyritään myös kysymään mahdollisimman paljon palautetta palvelun toimivuudesta, jotta sitä voidaan kehittää asiakkaan hyvinvoinnin kannalta paremmaksi.

Yrityksen visio on tarjota tulevaisuudessa asiakkaille laajemmassa mittakaavassa hyvinvointipalveluja. Yrityksen laajentuessa ja henkilökunnan lisääntyessä osaamisen kehittäminen tulee olemaan osa yrityksen strategiaa, jotta asiakas saisi mahdollisimman hyvää palvelua. Yritystoiminnan arvot perustuvat asiakaslähtöisyyteen ja luottamukseen. Asiakkaiden kunnioittaminen ja arvostaminen on myös tärkeä osa yritystoimintaa.

3.2 SWOT-analyysi ja riskit

Yritystoiminnan suurin riski tulee olemaan asiakkaiden puuttuminen. Osaamista yrityksestä löytyy sekä yrityksen rahoitus on kunnossa, koska ei ole tulostavoitteita. Toiminnan jatkaminen ei ole kuitenkaan järkevää, jos asiakkaita ei ole riittävästi pidemmän ajan jälkeen. Yritystoiminnan tarkoitus olisi kuitenkin tuottaa voittoa tulevaisuudessa sen verran, että se elättäisi yrittäjän täysipäiväisellä toiminnalla.

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> - Joustavuus - Pieni organisaatio - Palveluntarjonta viikonloppuisin - Kotikäynnit 	<ul style="list-style-type: none"> - Epäsäännöllinen asiakaskunta - Resurssit ovat pienet - Työaika suurimmaksi osaksi iltaisin
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> - Laajentaa yritystoimintaa - Erikoistua lisää 	<ul style="list-style-type: none"> - Työntekijöiden vähyys - Muut kilpailevat yritykset

Taulukko 1: SWOT-analyysi ja riskit

4 Markkinat

Hieronta-alalla on paljon yrittäjiä, joiden tarjoamissa palveluissa ei ole suuria eroja ja siksi kilpailu alla on suurta. Kyse on kuitenkin hyvinvointialasta ja asiakaskuntakin on hyvin laaja, jos osaa tuoda hyvin yrityksensä esille markkinoimalla. Aluksi yritystoiminta ei välttämättä ole kilpailijoihin nähden suurta, mutta se kasvaa nopeasti, kun asiakkaat ovat tyytyväisiä palveluun. Tyytyväinen asiakas viestittää yleensä palvelusta eteenpäin muille tuntemillensa ihmisille, joten näin on mahdollista saada asiakaskunta nopeasti kasvamaan.

Kilpailukyvyltä yritys on hyvässä asemassa kilpailijoihin nähden, koska organisaatio on pieni ja joustava. Toiminnan tulostavoite on aluksi alhainen ja tämän vuoksi pystytään tarjoamaan palveluita alhaisilla hinnoilla kilpailijoihin nähden. Yritys tulee tekemään töitä myös paljon viikonloppuisin, mikä on suuri kilpailuetu, koska monet hierontapalveluja tarjoavat yritykset tekevät vain arkisin töitä.

Sosiaaliset mediat ovat osoittautuneet hyväksi markkinointikanaviksi, jossa käyttäjät tuottavat itse sisällön ja ovat internetpalvelun kautta vuorovaikutuksessa keskenään. Yritykset voivatkin käyttää verkostoitumismedioita, jolla mahdollistetaan uusien ryhmien ja asiakkaiden yhteydenpidon sekä mainonnan. Tunnetuimpia yhteisösivustoja ovatkin Facebook, MySpace ja LinkedIn. (Juholin 2009, 173).

Yritykseni ei käytä rahaa jatkuvaan lehtimainontaan tai muhin maksullisiin markkinointi menetelmiin, vaan mainonta tapahtuu aluksi ystävien kautta sekä sosiaalisessa mediassa. Sosiaalinen media ja ystävien kautta tapahtuva viestintä on aluksi järkevintä, koska haluan pitää toimintani pienimuotoisen aluksi. Teen myös suoria yhteydenottoja yrityksiin, sekä Internetin kautta tapahtuvaa mainontaa. Teen yritykselleni myös kotisivut mistä löytyy palveluntarjonta, yhteystiedot ja hinnasto.

5 Palvelut ja hinnasto

Yritys tarjoaa erilaisia hierontapalveluja. Peruspalveluna on klassista hierontaa sekä urheiluhierontaa. Lisäksi erikoishierontana on intialainen päähieronta. Hieronnat on jaettu eri tuotteiksi, joko ajan tai hieronnan mukaan. Tuotteiden hintoihin on laskettu arvolisäverot jo hintaan mukaan, joka on 24%.

TUOTE HINNASTO	
Tuote 1	Tuote 2
Tuotteen nimi: Hieronta 45 min Kuvaus: Selkä- ja niska-hartia-alue Hinta: 30€	Tuotteen nimi: Hieronta 60 min Kuvaus: Puolihieronta Hinta: 40€
Tuote 3	Tuote 4
Tuotteen nimi: Hieronta 90 min Kuvaus: Kokovartalohieronta Hinta: 50€	Tuotteen nimi: Hieronta 120 min Kuvaus: Kokovartalohieronta + ongelma-alue Hinta: 60€
Tuote 5	Tuote 6
Tuotteen nimi: Intialainen päähieronta 45 min Kuvaus: Pää ja niska-hartia-alue Hinta: 30€	Tuotteen nimi: Intialainen päähieronta 60 min Kuvaus: Pää ja niska-hartia-alue Hinta: 35€

Taulukko 2: Tuote hinnasto

Asiakkaan on myös mahdollista ostaa sarjakortteja, mikä tulee huomattavasti edullisemmaksi. Sarjakortit myydään tuotteen mukaan ja siinä ilmenee kertojen määrä sekä sarjakortin yhteishinta.

SARJAKORTTI HINNASTO	
Tuote 1 sarjakortti 3 kertaa	Tuote 2 sarjakortti 3 kertaa
Tuotteen nimi: Hieronta 45 min Hinta: 80€	Tuotteen nimi: Hieronta 60 min Hinta: 100€
Tuote 3 sarjakortti 3 kertaa	Tuote 4 sarjakortti 3 kertaa
Tuotteen nimi: Hieronta 90 min Hinta: 120€	Tuotteen nimi: Hieronta 120 min Hinta: 140€
Tuote 5 sarjakortti 3 kertaa	Tuote 6 sarjakortti 3 kertaa
Tuotteen nimi: Intialainen päähieronta 45 min Hinta: 80€	Tuotteen nimi: Intialainen päähieronta 60 min Hinta: 90€

Taulukko 3: Sarjakortti hinnasto

Hierontahinnasto:

45 min (Selkä ja niska-hartiaseutu)	30€
60 min (Puolihieronta)	40€
90 min (Kokovartalohieronta)	50€
120 min (Kokovartalo + ongelma-alue)	60€

45 min	Intialainen päähieronta	30€
60 min	Intialainen päähieronta	35€

Sarjakortit **3 krt**

45 min (Selkä ja niska-hartiaseutu)	80€	
60 min (Puolihieronta)	100€	
90 min (Kokovartalohieronta)	120€	
120 min (Kokovartalo + ongelma-alue)	140€	
45 min	Intialainen päähieronta	80€
60 min	Intialainen päähieronta	90€

Opiskelija- ja eläkeläisalennus -10€. Opiskelijakortti esitettävä.

Huom! Ei koske sarjakorteja.

Kuva 1: Esimerkki hierontahinnastosta

6 Suurimmat kilpailijat ja asiakkaat

Hieronta Purosen kilpailuetu muihin yrityksiin nähden on pieni ja joustava organisaatio. Yrityksen kiinteät kustannukset ovat alhaisia ja tulostavoite on joustava, jonka vuoksi palveluita voidaan tarjota alhaisilla hinnoilla. Yrittäjä tekee töitä myös viikonloppuisin ja tarvittaessa kotikäyntejä asiakkaiden luokse.

Yritys	Kuvaus	Vahvuudet	Heikkoudet
Keravan selkäpiste	Tarjoaa erilaisia hieronta palveluita, sekä tukipohjallisia.	<ul style="list-style-type: none"> - Suuri henkilökunta. - Toiminut alalla pitkään. - Laaja asiakaskunta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kotisivut suppeat. - Sähköinen markkinointi heikko.
Acutar	Acutar on hieronta ja luontaishoitola, joka tarjoaa monia eri hierontapalveluita ja turvehoitoa sekä vyöhyketerapiaa.	<ul style="list-style-type: none"> - Monipuolinen palveluntarjonta - Hyvä sijainti alueellisesti. 	<ul style="list-style-type: none"> - Palvelee vain arkisin.
Vireus	Vireus tarjoaa hierontapalvelun lisäksi fysioterapiaa, lääkäripalveluja ja LPG hoitoa sekä liikuntaryhmätunteja.	<ul style="list-style-type: none"> - Monipuolinen palveluntarjonta - Lisämyynnin mahdollisuus muihin yrityksen tarjoamiin palveluihin. - Sijainti julkisten yhteyksien lähellä, mikä mahdollistaa uusia asiakkaita ulkopaikkakunnalta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kotisivujen tiedot hierontapalveluista ja hinnastoista Keravan toimipisteestä vähäisiä.

Taulukko 4: Suurimmat kilpailijat

7 Asiakkaat

Yritys tarjoaa sekä klassista hierontaa että urheiluhierontaa, joten asiakaskunta tulee olemaan hyvin vaihteleva. Palvelu kohdistuu erityisesti konttorityöntekijöihin ja muihin raskaisiin työammatteihin sekä urheilijoihin, jotka kärsivät lihaskivuista ja tarvitsevat lihashuoltoa. Tarjoan myös opiskelijoille ja eläkeläisille mahdollisuuden ostaa palveluja edullisemmin, koska heidän taloutensa ei välttämättä ole, niin hyvä kuin täysipäiväisesti työssäkäyvillä. Uskon tämän vaikuttavan myönteisesti opiskelija ja eläkeläisryhmien kävijöiden määrään.

Olen tehnyt alas arvion asiakkaista ja asiakasryhmien jakautumasta yritystoiminnan kannalta. Resurssien jakautumat ovat vain arvioita asiakaskunnasta.

Asiakkaat/asiakasryhmät	Resurssien panostukset:
Urheilijat	25%
Tietyt ammattiryhmät	25%
Opiskelijat	15%
Eläkeläiset	10%
Muut asiakkaat	15%

Taulukko 5: Asiakas resurssit

8 Talouden suunnittelu

Yrityksen kirjanpidon tulen hoitamaan ainakin aluksi itse, koska olen opiskellut taloushallintoa ja minulta löytyy tarvittava osaaminen kyseiseen tehtävään hoitamiseen. Mikäli liiketoimintani kasvaa huomattavasti, niin voin ulkoistaa kirjanpidon ja keskittyä enemmän yritystoimintaani eli asiakkaiden hyvinvointiin. Yritystoiminta tulee olemaan aluksi pienimuotoista, joten vältän kirjanpidosta aiheutuvat kustannukset, mikä parantaa yritystoiminnan kannattavuutta.

Yrityksen toiminnan käynnistämiseen tarvitaan rahoitus, jonka aion toteuttaa omavaraisesti. Mahdollista ulkopuolista rahoitusta tarvitsen vasta, kun päätän lähteä laajentamaan liiketoimintaa. Kun ulkopuolista rahoitusta ei ole, niin se pienentää yritystoiminnan taloudellista rasitetta ja tekee yrityksestä omavaraisen sekä vakaan.

9 Laskelmat

Investointilaskelma

Investointilaskelmasta selviää kuinka paljon rahaa tarvitaan yritystoiminnan käynnistämiseen. Taulukoissa on laskelmat perustamismenoista ja palvelutuotantovälinekustannuksista, sekä kolmen kuukauden käyttöpääoma tarve. Ulkopuolista rahoittajaa ei tarvitse, koska tulen sijoittamaan yrityksen perustamiseen 5000 euroa omaa rahaa.

Perustamismenot	Euroa (€)
Toiminimen rekisteröiminen (2012)	105
Palvelutuotantovälineet	
Kiinteä hoitopöytä Jaccara	560
Atk	
Apple iMac 21,5" pöytätietokone	1169,9
Apple iPhone 4S 16Gt	589
Brother MFC-J6510DV A3 tulostin	249,9
Investoinnit yhteensä	2643,80

Taulukko 6: Investointilaskelma

Käyttöpääoman laskelma

Käyttöpääoma 3kk	Euroa (€)
Palkat (yksityisnostot)	2250
Puhelinliittymä	29,80
Internetliittymä	29,90
Rahantarve yhteensä	4983,50

Taulukko 7: Käyttöpääoman laskelma

Rahan lähteet

Oma pääoma	Euroa (€)
Omat rahasisiointukset	5 000,00 €
Oma pääoma yhteensä	5 000,00 €

Taulukko 8: Rahan lähteet

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmassa on laskettu kiinteät kulut vuosi tasolla sekä kuukausikohtaisesti. Laskelmasta selviää kuinka suuri kuukausikohtaisen myyntikatteen on oltava, jotta saadaan maksettua kiinteät kulut. YEL-vakuutusmaksussa on huomioitu aloittavan yrittäjän 25% kevennys 48 ensimmäiseltä kuukaudelta. Vuonna 2013 YEL-vakuutusmaksu on 22,5% alle 53-vuotiaille, josta saa 22% kevennyksen.

Kiinteät kulut	Kk/€	Vuosi/€
Palkat (yksityisnostot)	750	9000
YEL (16,875%)	247,97	2 975,67
Puhelinliittymä	29,80	357,60
Internetliittymä	29,90	358,80
Kiinteät kulut yhteensä	1048,14	12577,62

Myyntikatetarve	1057,67	12692,07
Ostot	0	0
Liikevaihtotarve	1057,67	12692,07
Alv 24%	253,84	3046,10
Laskutustarve	1311,51	15738,17
Kuukausilaskutustavoite ilman alv	1057,67	

Taulukko 9: Kannattavuuslaskelma

Katetuotto

Yritystoiminnan kannalta on myös tärkeää laskea kriittinen piste sekä varmuusmarginaali. Kriittisen pisteen avulla saadaan selville milloin kaikkien kulujen määrä on sama kuin itse liikevaihto. Liikevaihdoin tulee olla vähintään kriittisen pisteen verran, jotta yritys ei tee tappiota. Varmuusmarginaalilla taas pystytään osoittamaan kuinka paljon liikevaihdon määrä alittaa tai ylittää kriittisen pisteen liikevaihdon määrästä. Varmuusmarginaalin ollessa negatiivinen, pitää liikevaihdon yrityksessä kasvaa sen verran mitä varmuusmarginaali näyttää, jotta yrityksen tulokseksi saataisiin määrällisesti nolla euroa. (Vilkkumaa 2010, 168).

	Kk/€	Vuosi/€
Myyntituotto	1394,60	16735,20
- muuttuvat kustannukset	0	0
=Katetuotto	1394,60	16735,20

Katetuottoprosentti	100%	
(myynti/katetuotto)*100		
Kiinteät kustannukset	1057,67	12692,07
Kriittinen piste	1057,67	12692,07
Kiinteät kustannukset/katetuottoprosentti)*100		
Varmuusmarginaali	336,93	4043,13
Myynti-kriittinen piste		

Taulukko 10: Katetuotto

Ostobudjetti

Erilliselle ostobudjetille ei ole tarvetta, koska myyn pelkästään palveluita joihin ei sisälly erillisiä tuotekohtaisia raaka-aineita. Hierontaan tarvittavat hankintamenot ovat pienhankintoja.

Myyntibudjetti

Myyntibudjetista selviää palveluiden tai tuotteiden euromäärät sekä yksikkömäärät. Olen tehnyt laskelmat kuukausi- ja vuosikohtaisesti, sekä verottomina että verollisina laskelmina erillisinä taulukoina.

Myyntibudjetti	Veroton hinta	Kpl /kk	Veroton myynti/kk	Kpl/v	Veroton myynti/vuosi
Hieronta 45 min	22,80 €	5	114,00 €	60	1 368,00 €
Hieronta 60 min	30,40 €	5	152,00 €	60	1 824,00 €
Hieronta 90 min	38,00 €	5	190,00 €	60	2 280,00 €
Hieronta 120 min	45,60 €	5	228,00 €	60	2 736,00 €
Intialainen päähieronta 45 min	22,80 €	5	114,00 €	60	1 368,00 €
Intialainen päähieronta 60 min	26,60 €	5	133,00 €	60	1 596,00 €
Hieronta 45 min sarjakortti 3 kertaa	60,80 €	1	60,80 €	12	729,60 €
Hieronta 60 min sarjakortti 3 kertaa	76,00 €	1	76,00 €	12	912,00 €
Hieronta 90 min sarjakortti 3 kertaa	91,20 €	1	91,20 €	12	1 094,40 €
Hieronta 120 min sarjakortti 3 kertaa	106,40 €	1	106,40 €	12	1 276,80 €
Intialainen ph 45 min sarjakortti 3 kertaa	60,80 €	1	60,80 €	12	729,60 €
Intialainen ph 60 min sarjakortti 3 kertaa	68,40 €	1	68,40 €	12	820,80 €
Yhteensä		36	1 394,60 €	432	16 735,20 €

Taulukko 11: Veroton myyntibudjetti

Arvonlisäveron sisältävä laskelma myyntibudjetista.

Myyntibudjetti	Vero- ton hintaa	ALV 24%	Verolli- nen à- hintaa	Kpl /kk	Verollinen myynti/kk	Kpl/v	Verollinen myynti/v
Hieronta 45 min	22,80 €	7,20 €	30,00 €	5	141,36 €	60	1 682,64 €
Hieronta 60 min	30,40 €	9,60 €	40,00 €	5	188,48 €	60	2 243,52 €
Hieronta 90 min	38,00 €	12,00 €	50,00 €	5	235,60 €	60	2 804,40 €
Hieronta 120 min	45,60 €	14,40 €	60,00 €	5	282,72 €	60	3 365,28 €
Intialainen pää- hieronta 45 min	22,80 €	7,20 €	30,00 €	5	141,36 €	60	1 682,64 €
Intialainen pää- hieronta 60 min	26,60 €	8,40 €	35,00 €	5	164,92 €	60	1 963,08 €
Hieronta 45 min sarjakortti 3 kertaa	60,80 €	19,20 €	80,00 €	1	75,39 €	12	897,41 €
Hieronta 60 min sarjakortti 3 kertaa	76,00 €	24,00 €	100,00 €	1	94,24 €	12	1 121,76 €
Hieronta 90 min sarjakortti 3 kertaa	91,20 €	28,80 €	120,00 €	1	113,09 €	12	1 346,11 €
Hieronta 120 min sarjakortti 3 kertaa	106,40 €	33,60 €	140,00 €	1	131,94 €	12	1 570,46 €
Intialainen ph 45 min sarja- kortti 3 kertaa	60,80 €	19,20 €	80,00 €	1	75,39 €	12	897,41 €
Intialainen ph 60 min sarja- kortti 3 kertaa	68,40 €	21,60 €	90,00 €	1	84,82 €	12	1 009,58 €
Yhteensä				36	1 715,36 €	432	20 584,30 €

Taulukko 12: Arvonlisäveron sisältävä myyntibudjetti

Rahoitusbudjetti

Rahoitusbudjetilla selvitetään yrityksen rahan riittävyys ensimmäiselle vuodelle.

	kesä 2013	hein 2013	elo 2013	syys 2013	loka 2013	marr 2013	joul 2013	tamm 2014	helm 2014	maal 2014	huht 2014	touk 2014
Rahoitusbudjetti												
Myynti	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €	1 395 €
+alv 24%	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €
Kassa	5 000 €	2 998 €	3 335 €	3 672 €	4 009 €	4 346 €	4 682 €	5 019 €	5 356 €	5 693 €	6 030 €	6 367 €
Ostot	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Muut menot	105 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Palkat	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €	750 €
Muut kiinteät	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €	60 €
ALV	- €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €	335 €
VEL	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €	248 €
Hankinnat	2 569 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Vii-/alijäämä	2 998 €	3 335 €	3 672 €	4 009 €	4 346 €	4 682 €	5 019 €	5 356 €	5 693 €	6 030 €	6 367 €	6 704 €