



# Liiketoimintasuunnitelma perustettavalle koiratarvikeliikkeelle

Miranda Oksanen

2021 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

## Liiketoimintasuunnitelma perustettavalle koiratarvikeliikkeelle

Miranda Oksanen  
Liiketalouden koulutus  
Opinnäytetyö  
Marraskuu, 2021

Miranda Oksanen

**Liiketoimintasuunnitelma perustettavalle koiratarvikeliikkeelle**

Vuosi 2021

Sivumäärä 29

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma mahdollisesti perustettavalle koirien ruokia ja tarvikkeita myyvälle yritykselle. Työ on siis kehittämistyö ja sen tarkoituksena oli saada tehtyä kannattava liiketoimintasuunnitelma koiratarvikeliikkeelle. Opinnäytetyön aiheen taustana on kiinnostus koiraharrastuksia ja yrittäjyyttä kohtaan. Työ on siis tehty itselle eikä sillä ole varsinaista toimeksiantajaa.

Työn tietoperustaan sisältyy tietoa yrityksen perustamisesta, yritysmuodoista, liiketoimintasuunnitelmasta, koirista ja niiden kanssa harrastamisesta Suomessa sekä hiukan tietoa alalla toimivista yrityksistä. Koirien ja koiraharrastajien määrä on noussut Suomessa jatkuvasti ja koiriin ollaan valmiita käyttämään rahaa. Liiketoimintasuunnitelman yritys erikoistuisi erityisesti koiraharrastustarvikkeisiin. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu perustietoja yrityksestä, asiakkaista ja tuotteista, sekä tietoa kilpailijoista, kuluista ja kannattavuudesta.

Työn tarkoitus oli selvittää yritystoiminnan kannattavuutta suunnitelman avulla. Työn laskelmien pohjalta ei yritystoimintaa kannattaisi vielä aloittaa, vaan laskelmia tulisi vielä muokata realistisemmiksi ja arvioida uudestaan ennen päätöstä toiminnan aloittamisesta. Alalla on melko paljon muitakin yrityksiä, mikä lisää yritysten välistä kilpailua, jotta yrityksellä olisi mahdollisuuksia menestyä, sen tulisi löytää sopiva liiketila ja onnistua markkinoinnissa. Yrityksen markkinointitoimenpiteitä olisi myös hyvä miettiä tarkemmin. Liiketoimintasuunnitelman laskelmien teko oli hankalaa pelkän teorian pohjalta ja itse koiratarvikealasta löytyi melko vähän olemassa olevaa tietoa, mikä hankaloitti suunnitelman tekoa.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, koiratarvikeliike.

Miranda Oksanen

**A business Plan for starting a dog supply store**

Year 2021

Pages 29

---

The purpose of this thesis was to create a business plan for a business that sells food and accessories for dogs. The thesis is development work to create a profitable pet accessory shop. The background for this project is a general interest for activities with dogs and entrepreneurship. Hence, the commissioner of this thesis is the author.

The data content of this thesis work includes information about setting up a business, different business types, business plan, dog activities in Finland and companies that do business in that same area. The number of dogs and people who carry out activities with dogs has been increasing over time and people are more willing to spend money on dogs and dog accessories. This business plan is about business that would specialize in dog activity accessories. The business plan includes basic information about the company, its customers, and sellable products as well information about competitors. It also includes information about the expenses and profitability of the business.

The goal for this project was to find out about the potential profitability of the business. Based on the calculations done for the project one sees, that setting up the business based on those calculations it would not be wise. Calculations should be carried out more accurately and taken under consideration before setting up the business for real. There are many businesses in the same field that adds competition on the market. To succeed on the market the shop has to be at a good location and the marketing would have to be excellent. It would be also good to consider the different ways for marketing the business. Making this business plan was surprisingly difficult when the information is based mostly on theory and the information about the dog accessory business is scarce.

Keywords: : a business plan, entrepreneurship, dog supply store

## Sisällys

1	Johdanto.....	6
2	Yrittäjäys .....	6
2.1	Yritystoiminnan aloittaminen .....	7
2.2	Yritysmuodon valinta .....	7
2.3	Osakeyhtiö .....	7
2.4	Toiminimi.....	8
2.5	Muut päätökset ja tarvittavat asiakirjat sekä ilmoitukset.....	9
2.6	Liiketoimintasuunnitelman merkitys .....	10
2.7	Liikeidea.....	10
2.8	Liiketoimintasuunnitelman sisältö .....	11
3	Koirat ja koiratarvikeala Suomessa .....	11
3.1	Koirat Suomessa .....	11
3.2	Koiriin käytettävä raha .....	11
3.3	Koiratarvikeala Suomessa .....	12
3.4	Koiraharrastus Suomessa .....	13
4	Yrityksen liiketoimintasuunnitelma.....	14
4.1	Perustietoja.....	14
4.2	Asiakkaat .....	14
4.3	Tuotteet .....	15
4.4	Markkinat ja kilpailijat .....	16
4.5	Markkinointi.....	17
4.6	Rahoituslaskelma ja alkuinvestoinnit.....	18
4.7	Kannattavuus .....	21
5	Yhteenveto ja pohdintaa .....	21
	Lähteet.....	23
	Taulukot .....	27
	Liitteet .....	28

## 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma mahdollisesti perustettavalle koirien tarvikkeita ja ruokia myyväälle yritykselle. Tämä työ oli kehittämistyö jossa, tehtiin liiketoimintasuunnitelmaa itselle. Aiheen taustalla oli kiinnostus alaa, yrittäjyyttä ja tietenkin koiria kohtaan. Omia koiria on neljä ja lisäksi myös harrastustausta erilaisen koiraharrastusten parissa noin seitsemän vuoden ajalta. Myöskin kennelnimi on olemassa, eli tulevaisuuden haaveissa myöskin koirien kasvatus.

Opinnäytetyön tarkoitus oli tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla olisi mahdollisuus kannattavaan liiketoimintaan. Koirien määrä Suomessa on kasvanut vuosi vuodelta, ja omistajat käyttävät koiriinsa enemmän rahaa kuin ennen. Omistajat ovat nykypäivänä valmiita maksamaan paljonkin koiransa hyvinvoinnista, ja koirista halutaan oikeasti pitää huolta. Koirien määrän lisääntyminen on myös lisännyt koiraharrastajien määrää, joten mahdollisten asiakkaiden määrä on kasvanut samoin, kuin alan myyninkehitys. Asiakkaiden lisääntyttä tietenkin myös koira-alan yrittäjien määrä on noussut, eli kilpailijoiden määrä alalla on kasvanut. Koiriin liittyvä yritystoiminta on usein yrittäjälle kutsumusammatti, mutta liiketoiminnasta olisi kuitenkin saatava kannattavaa jotta, yrityksen toiminnassa olisi järkeä.

Työssä on tutkittua yleistä tietoa yrittäjyydestä, koirista ja koiraharrastuksista Suomessa. Koiratarvikealasta itsestään ei löydy kovinkaan paljon kirjoitettua tietoa, joten tietoa on kerätty työhön erilaisista lähteistä ja vertaillen alan muita toimijoita. Työssä melko suuressa osassa on liiketoimintasuunnitelma rahoitus- ja kannattavuuslaskelmineen.

## 2 Yrittäjyys

Yritykset ovat tärkeä osa yhteiskuntaamme, ne tarjoavat ihmisille työpaikkoja, tavaroita, palveluita, maksavat veroja, edistävät yhteiskunnan kehitystä ja antaa yrittäjälle mahdollisuuden kehittää itseään. Yrityksen perustamisen suunnittelu alkaa omasta halusta, tahdosta ja liikeideasta. Hyvä liikeidea onkin menestyvän yrityksen perusedellytys. Ennen yrityksen perustamista on hyvä pohtia ja punnita vaihtoehtoja ja miettiä myös omaa soveltuvuuttaan yrittäjäksi. Yrittäjäksi ryhtyvältä ihmiseltä vaadittavia ominaisuuksia ovat ahkeruus, rohkeus, sitkeys ja usko itseensä ja omaan ideaansa. (Holopainen 2020, 12; Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2018, 10.)

Polku yrittäjäksi on usein monivaiheinen, se alkaa ideasta, jota aletaan kehittää eteenpäin. Aluksi yrittäjällä on vain idea yrityksestä eli toiminta-ajatus, josta voidaan lähteä

muovaamaan liikeidea ja liiketoimintasuunnitelmaa. On selvitettävä mitä halutaan myydä ja kenelle, mitkä ovat markkinat, mikä on yrityksen toiminta-ajatus ja voiko toiminnasta saada kannattavaa. Yrityksellä olisi myöskin hyvä olla jonkinlainen strategia eli ajatus niistä keinoista, joiden avulla yritys aikoo päästä tavoitteisiinsa. Hyvällä suunnittelulla luodaan pohja menestyksekkäälle liiketoiminnalle. (Siikavuo 2016, 11-12.)

## 2.1 Yritystoiminnan aloittaminen

Yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle liikeideasta ja muovautuu siitä liiketoimintasuunnitelmaksi, jonka pohjalta voidaan lähteä tekemään päätöstä yrityksen perustamisesta. Kun on varmuus siitä, että halutaan ryhtyä yrittäjäksi ja liikeidea on toimiva, ensimmäisiä valintoja on yritysmuodon valinta. Yritysmuotoja ovat toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Tässä suunnitelmassa, kun yritystä on perustamassa yksi henkilö, on mahdollisia yritysmuotoja kaks yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi tai osakeyhtiö. (Holopainen 2020, 21-22; Ukko.fi 2021.)

## 2.2 Yritysmuodon valinta

Tässä suunnitelmassa yritysmuodoksi on valittu osakeyhtiö, koska yritys tavoittelee tulevaisuudessa kasvua ja toiminnan aloittamiseen tarvitaan rahaa. Näiden syiden takia toiminnan aloittamisessa on siis omat riskinsä. Osakeyhtiön perustaja ei vastaa henkilökohtaisesti yrityksen veloista, vaan vastuu rajoittuu yritykseen sijoitettuun pääoman. Osakeyhtiö ja toiminimi ovat yritysmuodoista yleisimpiä. Osakeyhtiö on kirjanpidollisesti hieman monimutkaisempi kuin toiminimi, mutta se tarjoaa kuitenkin esimerkiksi verotukseen enemmän vaihtoehtoja. (Holopainen 2021, 21-22; Ukko.fi 2021.)

## 2.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön koostuu osakkeista, joita voi olla yksi tai useampia. Osakeyhtiössä osakkeiden lukumäärän saa määritellä yhtiötä perustettaessa. Kaikkien osakkeiden arvot voivat olla saman arvoisia tai ne voivat olla eriarvoisia. Jos päätetään osakkeiden olevan eriarvoisia tästä, on oltava tieto yhtiöjärjestyksessä. Osakkeet voivat olla eriarvoisia rahallisesti tai niiden tuottama äänimäärä tai niiden tuottamat oikeudet voivat olla erilaisia. Osakeyhtiön omistus on myöskin suorassa suhteessa omistettujen osakkeiden määrään kaikista osakkeista. Osakkeiden arvo on yhtiön perustamisvaiheessa yhtiöön sijoitetun pääoman määrä. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. (Holopainen 2020, 30-31; Yritä.fi 2021a.)

Osakeyhtiön toiminnassa pakollisena osana toimintaa on hallitus, jossa tulee olla yhdestä viiteen jäsentä. Jos jäseniä on alle kolme, tulee jäsenien lisäksi olla ainakin yksi varajäsen. Eli osakeyhtiön voi perustaa yksi henkilö, mutta sen lisäksi tarvitaan toinenkin henkilö varajäseneksi. Varajäsenen ei yleensä tarvitse kuitenkaan osallistua yrityksen päätöksen tekoon. Jos

hallituksessa on enemmän jäseniä kuin yksi, on hallituksen valittava myöskin puheenjohtaja. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta, toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä ja siitä että, kirjanpito ja varainhoito on asianmukaisesti hoidettu yrityksessä. (Holopainen 2020, 30-31, 45; Yritä.fi 2021a; Yritä.fi 2021c.)

Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen, eli osakeyhtiön tulo verotetaan osakeyhtiön tulona. Verotettavasta voitosta maksetaan 20 % yhteisöveroa, joka ei siis vaikuta omistajan tai osakkaan verotukseen. Verotettava voitto saadaan, kun tulonlähteen veronalaisista tuloista vähennetään vähennyskelpoiset menot ja aikaisempien 10 vuoden tappiot. Osakeyhtiöllä voi olla kahta erilaista tulonlähdeä riippuen sen toiminnasta, toinen näistä on elinkeinotulonlähde ja toinen maatalouden tulonlähde. Tässä suunnitelmassa toiminnan tulo tulee elinkeinotulonlähdeestä, koska kyseessä ei ole maatalousalaan liittyvä yritys. (Verohallinto 2021b; Yritä.fi 2021b.)

Osakas eli osakeyhtiön perustaja tai perustajat voivat saada rahaa osakeyhtiöstä joko normaalin palkkana tai osinkoina. Osinko on siis osuus osakeyhtiön tuloksesta. Se on rahaa, jota maksetaan osakkeiden omistajille yrityksen tuottamasta voitosta. Palkkana saatu tulo verotetaan normaalisti oman verokortin mukaan ansiotulona ja maksettu osinko verotetaan osingon oman verotuksen mukaisesti. Osingoista saatavia tuloja verotetaan hieman eri tavalla riippuen siitä, onko yritys pörssiin listattu vai listaamaton yhtiö. Listaamattoman yrityksen osakkeilla ei käydä kauppaa pörssissä ja usein listaamattomia yrityksiä ovat vähän pienemmät yritykset. (Alikoski ym. 2018, 56; Verohallinto 2021c; Yritä.fi 2021b.)

Tämä yritys ei listautuisi pörssiin. Yrityksen maksaessa osinkoa verotettaisiin siitä pääomatulona, ansiotulona tai vaan toisena edellä mainituista ja osa osingosta olisi verotonta. Osingon verotuksen määrä riippuu osingon määrästä suhteessa osakkeen matemaattiseen arvoon. Matemaattisen arvon määrittää verohallinto. Matemaattisessa arvossa lasketan yhtiön edellisen tilikauden varat ja velat ja jaetaan ne osakkeiden määrällä. Yrityksen osingon määrän ollessa korkeintaan 150 000 euroa ja osingon määrä alle 8 % osakkeen matemaattisesta arvosta, olisi osingosta 25 % veronalaista pääomatuloa ja 75 % verovapaata tuloa. (Verohallinto 2021c; Yritä.fi 2021b.)

#### 2.4 Toiminimi

Toisena vaihtoehtona yritysmuodoksi olisi toiminimi, toiminimen perustaminen on helppo tapa aloittaa yrittäjyys. Se sopii hyvin yhden henkilön perustamalle yritykselle yritysmuodoksi, mutta yrittäjän on myös mahdollista palkata henkilökuntaa. Perustamiseen riittäisi tässä tapauksessa vain ilmoituksen teko kaupparekisteriin ja arvonlisäverovelvolliseksi. Kaupparekisteri on julkinen ja virallinen rekisteri Suomessa toimivista yrityksistä. Arvonlisäverovelvolliseksi tulee ilmoittautua, jos vuodessa myytyjen tavaroiden tai palveluiden arvo on yli 15000 € vuodessa. (Siikavuo 2016, 20; Ukko.fi 2021; Verohallinto 2021d.)

Tällaisen yrityksen kirjanpito on myös melko yksinkertaista ja sen voi tehdä yksinkertaisessa muodossa eli siinä tuloista vähennetään menot. Yrityksen toiminnasta saatava voitto eli summa mikä jää jäljelle, kun yrityksen tuloista on vähennetty menot saa yrittäjä pitää itsellään. Toiminimiyrittäjä ei siis maksa itselleen palkkaa vaan, nostaa rahaa yrityksen tililtä yksityisnostoina. Yrittäjän omat tulot ovat siis yleensä ansiotuloja ja niiden verotus on progressiivinen eli mitä enemmän isommat ansiot ovat sitä enemmän niistä maksaa veroja. Toiminnan ja yrityksen tuloksen kasvaessa voi yritysmuodon vaihtaminen verotuksen kannalta olla järkevä vaihtoehto. (Ukko.fi 2021; Siikavuo 2016, 20.)

Toiminimi yrittäjäyys on joustavaa, sillä yrittäjä tekee itse päätökset, mutta sen lisäksi vastaa itse henkilökohtaisesti yrityksen veloista ja velvoitteista. Liiketoiminnan ollessa tappiollista ja yrityksen jäädessä velkaa, vastaa yrittäjä itse tästä velasta henkilökohtaisella omaisuudellaan. Lisäksi jos yrittäjällä itsellään on esimerkiksi maksuvaikeuksia, näkyvät ne myös toimintamien tiedoissa ja toisinpäin. (Ukko.fi 2021; Siikavuo 2016, 20.)

## 2.5 Muut päätökset ja tarvittavat asiakirjat sekä ilmoitukset

Yritysmuodon valinnan jälkeen päätetään yritykselle nimi ja tehdään tarvittavat perustamisasiakirjat, osakeyhtiön on laadittava perustamissopimus ja yhtiöjärjestys. Perustamissopimuksessa on oltava päivämäärä, kaikki osakkeen omistajat ja heidän merkitsemänsä osakkeet, osakkeista maksettava määrä eli merkintähinta ja osakkeen maksuaika, jos osakkeista maksetaan, lisäksi sopimuksessa tulee olla yhtiön hallituksen jäsenet. Osakeyhtiön voi perustaa yksi henkilö eli osakas, mutta siinä tapauksessa tarvitaan kuitenkin lisäksi toinen henkilö hallituksen varajäseneksi. Tässä yrityksessä varajäsenenä toimisi nimettömänä pysyvä henkilö X. Perustamissopimukseen on liitettävä myös yhtiöjärjestys, jossa tulee olla tiedot yhtiön nimestä, yrityksen kotipaikkana olevasta kunnasta ja toimialasta. Toimiala olisi hyvä määritellä niin että, siitä saa selkeän kuvan millä alalla yritys toimii ja mitä se tekee. Ilmoitusten jälkeen yritys pitää vielä rekisteröidä kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksesta. (Holopainen 2020, 21, 43-44, 46, 73.)

Vielä ennen toiminnan aloittamista yrityksen tulisi hakeutua verohallinnon ennakkoperintärekisteriin ja arvonlisäverovelvollisen rekisteriin, kumpaakin näihin pystyy ilmoittautumaan vero.fi sivuston kautta. Arvonlisäverovelvollisen rekisteriin tulee ilmoittautua, jos yrityksen liikevaihto ylittää 15000 euroa 12 kuukauden tilikauden aikana. Arvonlisävero on valtion keräämää kulutusveroa, jonka yritys kerää asiakkailtaan myymistään tuotteista ja palveluista ja tilittää valtiolle. (Holopainen 2020, 55; Yritä.fi 2021b.)

Osakeyhtiö maksaa tuloveroa ennakkoveroina ja ennakkoveron määrä määräytyy edellisen tilikauden verotuksen mukaan. Uuden osakeyhtiön ennakkovero perustuu arvioon. Tulovero on siis yrityksen tuloksesta maksettavaa veroa, joka saadaan selville, kun yrityksen veronalaisista tulosta vähennetään vähennyskelpoiset menot ja aiempien vuosien tappiot. Veronalaista tuloa

on myytyjen tuotteiden myynnistä saatu tulo ja vähennyskelpoisia menoja ovat tulon hankkimisesta aiheutuneet menot kuten vuokra, palkka ja muut yritystoiminnan ostot. (Suomi.fi 2021c; Verohallinto 2021b.)

Perustamisasiakirjojen jälkeen yritykselle voidaan avata pankkitili, alkaa hankkia toimitilaa ja tehdä muita tarvittavia hankintoja. Lisäksi melko alkuvaiheessa olisi hyvä hankki kirjanpitäjä hoitamaan kirjanpitoa ja tilinpäätöstä, etenkin jos itsellä ei ole kunnollista osaamista koskien näitä asioita. Osakeyhtiön kirjanpito tehdään kahdenkertaisena eli suoriteperusteisena, kaikki tapahtumat kirjataan kirjanpitoon siis sen mukaan, kun ne tapahtuvat eikä sen perusteella, milloin raha on oikeasti siirtynyt. Tilinpäätös tehdään vuosittain kirjanpidon perusteella ja siinä on vielä selvitettävä mitkä kulut ja menot kuuluvat oikeasti kyseiselle tilikaudelle. Tilikausi on ajanjakso, jonka perusteella tilinpäätös tehdään, yleensä yksi vuosi. Kirjanpidosta on omat lait ja asetuksensa, joita tulee noudattaa. Niiden noudattamatta jättäminen aiheuttaa seuraamuksia. Näiden jälkeen yritystoiminnan aloittaminen on jo mahdollista. Yrittäjän tulee kuitenkin muistaa vielä oman työttömyysturvansa, eläkevakuutuksen ja työterveyshuollon järjestäminen. (Eskola & Mäntysaari 2007, 8, 71-73; Holopainen 2020, 55.)

## 2.6 Liiketoimintasuunnitelman merkitys

Liiketoimintasuunnitelma kertoo miten yritys toteuttaa käytännössä liikeideansa, mitä on tarkoitus myydä, kenelle ja miten. Liiketoimintasuunnitelma pohjautuu liikeideaan ja se tulisi olla tiedossa ennen liiketoimintasuunnitelmaa. Hyvä liiketoimintasuunnitelma on tärkeä osa yrityksen perustamisen suunnittelua, sen avulla saadaan kokonaiskuva toiminnasta ja pystytään kehittämään sekä arvioimaan yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelma on yleensä myös välttämätön toiminnan rahoitusta tai starttirahaa hakiessa. (Raatikainen 2011, 42; Suomi.fi 2021b.)

Liiketoimintasuunnitelma voi olla joko uuden tai jo olemassa olevan yritystoiminnan suunnittelua. Suunnitelmassa käydään läpi kaikki ne asiat, joita yrityksen menestymisen varmistamiseksi on tehtävä. Siitä selviää myös yritystoiminnan mahdollisuudet ja uhat. Liiketoimintasuunnitelmassa analysoidaan yrityksen taloudellista ympäristöä ja sen kehitystä, kilpailijoita ja markkinoita, asiakkaita ja niiden kulutuskäyttäytymistä. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma on sen tehneen henkilön näkemys siitä, miten tulevaisuudessa päihitetään kilpailijat ja luodaan asiakkaalle lisäarvoa tavalla, joka ei ole helposti kopioitavissa. (Hesso 2015, 10-11, 35-39.)

## 2.7 Liikeidea

Liikeidea kuvaa yrityksen toimintaa, mikä on sen tapa toimia ja mitkä ovat sen kilpailuvaltit. Hyvä liikeidea on omaperäinen ja auttaa erottumaan kilpailijoista. Se vastaa kysymyksiin mitä yritys on ajatellut myyvänsä millaisia tuotteita, palveluita tai molempia. Kenelle tuotteita

olisi tarkoitus myydä, mitkä olisivat asiakaskohderyhmät ja onko kyseisellä tuotteella ylipääntänsä kysyntää. Miten ja millä tavalla yritys on ajatellut toimia esimerkiksi mistä se hankkii tuotteensa ja miten, millaista henkilöstöä se haluaa palkata, miten se markkinoi itseänsä. Näiden eri osien olisi myös hyvä olla yhteensopivia, siten ne muodostavat toimivan kokonaisuuden. (Holopainen 2020, 13-14; Raatikainen 2011, 39; Suomi.fi 2021a.)

## 2.8 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Liiketoimintasuunnitelma laaditaan liikeidean pohjalta, sen tekemiseen ei ole olemassa tiettyä yhdenmukaista ohjetta, mutta on asioita, joita siinä olisi hyvä olla. Perustiedot yrityksestä, tällaisia tietoja olisi esimerkiksi yrityksen nimi, yritysmuoto, toimiala, toiminta-ajatus, sijainti ja tiedot perustajista. Kuvaus yrityksen toiminnasta eli mitkä ovat tuotteet ja palvelut, keitä olisivat asiakkaat ja mitkä heidän tarpeensa, markkinat, kilpailijat ja yrityksen tapa toimia. Kirjanpidon ja talouden suunnittelusta olisi myös hyvä olla jotain tietoa kuten se, miten kirjanpito ja maksuliikenne hoidetaan, mahdolliset lainat niiden takaukset ja mahdolliset vakuudet. Lisäksi laskelmat, joita ovat rahoitus-, kannattavuus-, ja myyntilaskelmat ja mahdollisesti tulosbudjetti. Erilaisissa liiketoimintasuunnitelmissa voidaan myöskin korostaa erilaisia asioita. Suunnitelmassa voidaan painottaa vaikkapa laskelmia, yrittäjän ominaisuuksia tai markkinointia. (Hesso 2015, 12; Holopainen 2020, 13-14.)

## 3 Koirat ja koiratarvikeala Suomessa

### 3.1 Koirat Suomessa

Suomen suosituin lemmikkieläin on koira, Kennelliiton mukaan viime vuonna Suomessa rekisteröitiin 48 895 koira, mikä oli 8,3 % enemmän kuin vuonna 2019. Rekisteröintien määrän kasvuun vaikutti toki osaltaan myös korona, mutta koirien määrä on kasvanut vuosi vuodelta. Suomen kennelliitto - Finska Kennelklubben ry on Suomessa toimiva koira-alan asiantuntijajärjestö, mikä toimii kasvattajien, koiran omistajien ja harrastajien edunvalvontajärjestönä. Kennelliitto toimii myös Suomen ainoana virallisena rekisterinä koirille, Suomessa kasvatetut rekisteröidyt rotukoirat, rekisteröidään siis kennelliittoon. Tilastokeskuksen vuoden 2016 tutkimusten mukaan koirien kokonaismäärä Suomessa olisi yli yhteensä 700 000 koira. (Kennelliitto 2021a; Kennelliitto 2021d.)

### 3.2 Koiriin käytettävä raha

Koiriin käytetään nykyään paljon rahaa, määrä on yli kaksin kertaistunut vuodesta 2006 vuoteen 2016. Tilastokeskuksen tutkimuksessa todetaan että, Suomalaisten käyttämä rahamäärä lemmikkieläimiin vuonna 2016 oli 925 miljoonaa euroa, sisältäen eläimen hankintahinnan, tarvikkeet, ruuan, lääkkeet, vakuutukset, eläinlääkärikulut ja muut palvelut. Vuonna 2016

lemmikilliset kotitaloudet käyttivät rahaa lemmikkeihinsä keskimäärin 1000 euroa vuodessa, suurin osa tästä kului ruokintaan ja eläinlääkäripalveluihin ja muihin palveluihin. (Tilastokeskus 2020.)

Koirien määrän kasvaessa myös harrastajien määrä on kasvanut mikä, näkyy myös siinä että, viimeisen kymmenen vuoden aikana ympäri Suomen on avattu useita kymmeniä uusia koirahalleja. Laadukkaasta harrastuspaikasta ollaan valmiita maksamaan itsensä ja koiransa vuoksi. Esimerkiksi agility, joka on hyvin vauhdikas ja koira kuormittavakin laji. Lajin treenaaminen hyvällä pohja-alustalla ja laadukkailla esteillä lisää turvallisuutta ja pienentää loukkaantumisten riskiä. Kaiken karvainen kansa miten koirista tuli miljoona bisnes kirjassa kerrotaan, agilityliiton puheenjohtajan Kari Jalosen uskovan että, kilpaileva keskivertoharrastaja käyttää agilityyn 3000-4000 euroa vuodessa. Tämä summaa sisältäisi myös koiran ruoat ja lihashuollon. (Kerola, Koivuranta, Pehkonen, Sorjanen & Vainio 2017, 162-163.)

Myöskin Suomen isoimman lemmikitarvikeliikkeiden ketjun Mustin ja Mirrin omistaja Musti Groupin yhtiön raportissa odotetaan liikevaihdon kasvavan seuraavan vuosien aikana. Musti Group uskoo lemmikkimarkkinoiden kasvavan vuosien 2019-2023 aikana noin 4 %. Heidän raportissaan kasvun uskotaan johtuvan siitä, että nykyään nousussa on lemmikkivanhemmuustrendi eli ihmisten taipumus kohdella lemmikkejä perheenjäseninään, tämä taas on nostanut laadukkaiden ruokien ja monipuolisemman tuote- ja palveluvalikoiman kysyntään. (Musti Group Yhtiöraportti 21.9.2020.)

Koirat ovat omistajilleen tärkeitä ja erityisesti koirien kanssa harrastavat ihmiset ovat, hyvin intohimoisia koiriin ja harrastamansa lajiin. Koiriin ja niiden kanssa harrastamiseen ollaan valmiita käyttämään rahaa. Koiran uusille treenileluille ja nameille on aina kiinnostuneita ostajia, vaikka agility ei välineurheilua olekaan. Mikäs sen mukavampaa, kun saada palkata omaa rakasta koiraansa ihanilla uusilla leluilla tai maistuvilla herkuilla.

Lemmikkimarkkinoilla näkyy myös muutama trendi eli lemmikin omistaminen nähdään aiempaa isompana vastuuna omistajan tehtävänä, on pitää lemmikistä huolta, aktivoida ja virikkeellistää sitä. Tämän lisäksi ihmistenkin lisääntynyt hyvinvointiajattelu on siirtynyt lemmikkeihin. Lemmikkien tarvikkeita hankitaan enemmän kuin ennen ja niiden laatuun ollaan valmiita panostamaan. Brändit, käyttäjäkokemukset ja maine ovat tärkeässä osassa myyntiä. (Etelä-Suomen sanomat 20.1.2020; MTV uutiset 8.6.2017.)

### 3.3 Koiratarvikeala Suomessa

Koiratarvikealla tarkoitetaan tässä työssä koirien tarvikkeita ja ruokia myyviä yrityksiä. Alan myynnin kehitys on ollut jonkin aikaa nousujohteinen ja kehityksen uskotaan vieläkin jatkuvan. Koirien määrä on lisääntynyt samoin kuin koiraharrastajien. Eläimistä halutaan pitää hyvää huolta ja niihin ollaan valmiita käyttämään rahaa. Näiden tietojen pohjalta voidaan

uskoakin että, markkinat tulevat kasvamaan myös jatkossa. (Musti Group yhtiöraportti 2021; Musti ja Mirri 2021a.)

Suomessa toimii muutama suurempi lemmikkien tarvikkeita myyvä ketju ja jonkin verran yksittäisiä yksityisiä yrityksiä. Suomessa suurin toimija alalla on Musti ja Mirri ketju, jolla on liikkeitä suomessa 130 kappaletta. Mustin ja Mirrin tuotevalikoima on laaja se kattaa monipuolisen tuotevalikoiman erilaisille lemmikeille koirille, kissoille, jysijöille ja kaloille niiden jokapäiväiseen hyvinvointiin. Suurin osa ketjun tuotteista ostetaan suoraan tuottajilta ja ketjun toiminnassakin toivotaan aina omien suoraan tuottajilta ostettujen tuotteiden käyvän kaupaksi hieman paremmin kuin välikäsien kautta hankittujen. Yrityksen toimintaan kuuluu vahvasti myös hyvä asiakaspalvelu sekä työstään nauttivat ja siitä innostuneet työntekijät. (Kerola ym. 2017, 219-220; Musti ja Mirri 2021a.)

Toinen tunnettu ketju alalla on Faunatar, jolla on 17 myymälää Suomessa. Faunattaren tuotevalikoima on myös laaja ja se kattaa koirien, kissojen, jysijöiden, terraario ja akvaario eläinten jokapäiväiset tuotteet. Lisäksi ketjun myymälöissä myydään myös itse lemmikkieläimiä kuten pienjysijöitä, lemmikkilintuja, akvaariokaloja ja terraarioeläimiä. Faunatar siis poikkeaa monesta muusta eläintarvikeketjusta sillä, että siellä myydään myös eläimiä. (Faunatar 2021a; Musti ja Mirri 2021a.)

Muita suurempia ja tunnettuja ketjuja ovat WILLI, jolla kahdeksan myymälää, Murren Murkina, jolla kolme myymälää ja Koiratarvikeliike Riemu, jolla kaksi myymälää. Nämä kaikki mainitut ketjut Musti ja Mirri, Faunatar ja WILLI ovat ketjuja, joilla laajat ja monipuoliset valikoimat monenlaisia tuotteita ja ihan kaikenlaisille koirille. Murren Murkina ja koiratarvikeliike Riemu ovat puolestaan enemmän keskittyneitä koiraharrastus ja harrastajan tarvikkeisiin, näistä kahdesta erityisesti Riemu on monien harrastajien suosima. Kaikilla näillä ketjuilla on myös hyvä ja toimiva verkkokauppa. (Faunatar 2021; Koiratarvikeliike Riemu 2021; Murren Murkina 2021; Willi 2021.)

### 3.4 Koiraharrastus Suomessa

Suomen Kennelliiton arvion mukaan Suomessa on yli 2000 eri harrastusyhdistystä ja näissä yli 500 000 koiraharrastajaa. Suomen kennelliitto - Finska Kennelklubben ry on siis Suomessa toimija koira-alan asiantuntijajärjestö, mikä toimii kasvattajien, koiran omistajien ja harrastajien edunvalvontajärjestönä. Kennelliitto toimii myös Suomen ainoana virallisena rekisterinä koirille, Suomessa kasvatetut rekisteröidyt rotukoirat, rekisteröidään siis kennelliittoon. (Kennelliitto 2021a; Kennelliitto 2021b.)

Erilaiset koiraharrastukset ovat kasvattaneet suosiotaan jatkuvasti ja nykyään koiraharrastus onkin merkittävä harrastusmuoto. Koirien kanssa harrastetaan monipuolisesti ja lajeja on tarjolla runsaasti, kennelliiton toiminnan piirissä on noin 70 eri harrastuslajia. Suomessa

suosituin harrastusmuoto on koiranäyttelyt, normaalina vuonna ennen koronaa näyttelykäyn-  
tejä on vuosittain yli 175 000 ja muiden kokeiden osallistumiskäyn-  
tejä on yli 177 000. Toiseksi suosituin harrastusmuoto on agility, sen harrastajia on Suomessa yli 13 500. Agility lajina on  
pohjautunut esteratsastuskilpailuista, lajissa korostuu koiran ja ohjaajan yhteistyö. Radalla  
koira suorittaa ohjaajansa ohjaamana este radan, agility vaatii hyvää fyysistä kuntoa, toimin-  
takykyä, toimivaa yhteistyötä ohjaajaan kanssa ja menestyminen vaatii paljon treeniä. Lajin  
suosio on vahvassa nousussa ja kansainvälisesti Suomi on yksi maailman menestyneimmistä  
agilityn urheilumaista. (Kennelliitto 2021c; Suomen agilityliitto 2021.)

#### 4 Yrityksen liiketoimintasuunnitelma

##### 4.1 Perustietoja

Liiketoimintasuunnitelman mahdollisesti perustettava yritys olisi siis koirien tarvikkeita ja  
ruokia myyvä erikoisliike, jolla olisi myymälä sekä verkkokauppa. Yrityksen liikeidea olisi tar-  
jota monipuolinen ja laadukas valikoima koirien ruokia ja tarvikkeita, erityisesti koirille, joi-  
den kanssa harrastetaan eri koiraharrastuksia. Yrityksen valikoimissa olisi siis runsaasti erilai-  
sia välineitä ja tarvikkeita liittyen eri harrastuksiin ja muutenkin koiran aktivointiin.

Harrastustarvikkeissa suurin painopiste olisi TOKO, Rally-toko, agility ja koiran erilaisissa  
jumppatarvikkeissa. Suunnitelmissa olisi myös saada yrityksen tuotevalikoimaan uusia ja har-  
vinaisempia tuotemerkkejä, eikä vain niitä tavallisia mitä myydään kaikkialla. Yrityksen erot-  
taisi muista, sen uudet ja kiinnostavat tuotemerkit ja monipuolinen sekä laadukas valikoima  
ja hyvä asiakaspalvelu. Yrityksen toiminta-ajatukseen kuuluisi että, se aktiivisesti yrittäisi et-  
siä valikoimaansa uusia markkinoille tulleita laadukkaita tuotteita ja merkkejä.

Liiketila sijaitaisi Lohjan lähiympäristössä mahdollisesti Nummelan, Kirkkonummen tai Espoon  
suunnalla eli lähempänä pääkaupunkiseutua, jossa on paljon harrastajia ja tapahtumia, tar-  
koitukseen sopivassa liiketilassa ja sopivalla sijainnilla. Liiketila ei saisi olla liian syrjässä,  
mutta sen ei tarvitsisi olla kuitenkaan myöskään välttämättä aivan kaupungin keskustassa.  
Myyvälässä saisi tietenkin asioida koiran kanssa, eivätkä kaikki välttämättä halua tulla koiran  
kanssa kovin vilkkaalle paikalle. Sopiva tila olisi valmis myymälä tai jonkinlainen varaston  
kaltainen tila jossa, olisi lämmitys, sähkö, juokseva vesi, parkkitilaa ja muutenkin toimintaan  
sopivat tilat. Sopiva liiketila olisi kooltaan noin 100-200 neliötä ja vuokratbudjetti kuukaudessa  
olisi noin 1300 €.

##### 4.2 Asiakkaat

Asiakaskohderyhmää miettiessä ja valitessa on tärkeää että, valitussa kohderyhmässä on tuot-  
teista kiinnostuneita ja kohderyhmäksi valitaan yrityksen toiminnan kannalta optimaalisin

kohderyhmä. Yrityksen asiakkaita olisivat lähtökohtaisesti koirien omistajat. Asiakaskohderyhmään kuuluisivat etenkin sellaiset koiranomistajat jotka, harrastavat koiransa kanssa jotain lajia tai lajeja. Koiran omistajat, jotka haluavat ostaa hyviä, laadukkaita ja uusia tuotteita laajasta valikoimasta. Asiakaskohderyhmään kuuluisivat myös lähialueen koirien kasvattajat ja erityisesti aktiiviset ja harrastavat kasvattajat. (Hesso 2015, 92, 94-95.)

Suomen kennelliittoon rekisteröityneiden rotukoirien kasvattajilla voisi olla mahdollisuus liittyä kasvattajakerhoon ja saada sitä kautta joitakin etuja esimerkiksi koirien ruuista ja isommista ostoksista. Lisäksi pentujen ostajille voisi kasvattaja ostaa edullisemmalla koiranpennun omistajan aloituspakkauksen, mikä voisi sisältää ruokaa, lelun ja yrityksen etukupongin. Etukupongin avulla saataisiin uusi pennun omistaja tutustumaan yritykseen ja siten olisi mahdollista saada yritykselle uusi asiakas. Monilla koira-alan yrityksillä on erilaisia kasvattajakerhoja, esimerkiksi alan suurimmalla toimijalla Mustilla ja Mirrillä on oma kasvattajakerho. Sen jäsenillä on vaihtuvia tarjouksia, alennuksia normaalihintaisista ruuista, tarvikkeista ja hyvinvointipalveluista, sekä mahdollisuus hankkia kasvattamilleen pennuille ilmaiset pentupakkaukset, joihin sisältyy Musti ja Mirri reppu, rahan arvoisia etukuponkeja, herkkupussi ja ruokapakkaus, silloin jos kasvattaja itse syöttää jotain tiettyä heidän myymäänsä ruokamerkkiä. (Musti ja Mirri 2021b; Musti ja Mirri 2021c.)

#### 4.3 Tuotteet

Tuotevalikoimassa olisi tarjolla runsaasti erilaisia tarvikkeita erityisesti erilaisiin koiraharrastuksiin, eli erilaisia treenitarvikkeita, palkkausleluja sekä herkkuja harrastuskoirille. Valikoimassa olisi tietysti myös perustuotteita koiran arkeen kuten hihnoja, pantoja, valjaita, leluja, turkinhoitotuotteita, vaatteita sateeseen ja kylmään ilmaan, herkkuja, luita ja ruokia aivan kaikenlaisille koirille. Tuotteiden olisi tarkoitus toimia yrityksen tärkeimpänä kilpailukeinona, joten tuotevalikoima olisi mahdollisimman laaja erityisesti harrastustarvikkeiden osalta. Myynnissä olisi laadukkaita tuotteita, eikä tuotteita myytäisi pelkästään halpa hinta edellä, valikoimassa olisi tarjolla kuitenkin myös joitain edullisempiakin merkkejä.

Yrityksen valikoimassa olisi erilaisia koirien herkkuja, luita ja ruokia. Kuivaruokien valikoima ei olisi kovin laaja tarjolla olisi muutamaa suosittua yleisesti myynnissä olevaa merkkiä ja muutama vähän erikoisempi merkki, jota ei joka paikasta saisi. Myynnissä olisi myös raakapakasteita koirille, ainakin yleisimpiä koiran ruokinnassa käytettyjä lihoja kuten kana, kalkkuna, sika ja nauta, sekä jotain pureskeltavia luita ja rustoja. Tuotteissa ja etenkin syötävissä tuotteissa kuten ruuissa, herkuissa ja puruluissa pyrittäisiin suosimaan Suomalaisia tuotteita tai edes mahdollisimman lähellä tuotettuja. Koirien herkuissa ja luissa valikoiman tulevia merkkejä olisi Suomalaiset merkit kuten RAUH! ja kaikenkarvaiset. (Kaikenkarvaiset 2021; Rauh 2021.)

Ruuissa ja muissa koiran syötäväksi tulevissa tuotevalikoimassa olisi keskitytty myös siihen että, tuotteet ovat laadukkaita ja koiran ruokavalioon sopivia. Kuivaruokien lihapitoisuudet olisivat mahdollisimman suuria ja hyvin koiran ravinnontarpeet täyttäviä. Koiran ruuasta ison osan tulisi olla lihaa, sillä koira käyttää proteiineja hyödykseen tehokkaasti. Hiilihydraatteja puolestaan koira ei tarvitsisi oikeasti lainkaan, mutta se pystyy hyödyntämään kohtuullisia määriä esimerkiksi viljaa. (Bobbi 2021; Evidensia 2019.)

Koiran kuivaruuan ravintosisällön listauksen ensimmäisiä ainesosia tulisi olla eläinperäiset proteiinin lähteet ja olisi hyvä että, ruuassa ei olisi suuria määriä erilaisia lisäaineita. Jos koiraa ruokitaan esimerkiksi pelkästään teollisella kuivamuonalla ravintosisällön listauksen alkaessa kasvukunnan tuotteilla ruoka ei ole usein kovinkaan laadukasta. Laadukkaassa ruuassa pääraaka-aine olisi siis liha ja lihan laadun ja eettisyyden vuoksi oli myös hyvä, jos ruuan raaka-aineiden alkuperä olisi tiedossa. Monissa ruuissa ja koiran herkuissakin käytetään lihaa, joka on peräisin Kiinasta. (Bobbi 2021; Evidensia 2019.)

#### 4.4 Markkinat ja kilpailijat

Koiratarvikealalla on kaksi isompaa ketjua, muutama vähän pienempi ketju ja useampia yksittäisiä yksityisiä yrityksiä. Lemmikkieläinten ruokia ja tarvikkeita myyvä Musti ja Mirri on alan suurin toimija, sen liikevaihto oli viime vuonna 2020 yli 110 miljoonaa euroa ja liikevoiton määrä 8,5 %. Ketju on saanut kasvaa myös aika lailla ilman sen suurempia kilpailijoita, toimialan hitaan kehittymisen takia. Toimiala on kuitenkin kasvanut koko ajan ja Musti ja Mirri on onnistunut hyvin ison kuluttajamäärän tavoittamisessa. (Kerola ym. 2017, 219-220; Suomen asiakastieto Oy 2021.)

Ketjun kilpailuetu on osaava henkilökunta, laaja ja laadukas tuotevalikoima sekä omat ja eksklusiiviset eli yksinoikeus merkit, joita myydään vain ketjun myymälöissä. Koiriin liittyvää kulutusta tutkivan Henna Syrjälän mukaan kaikki tosiharrastajat eivät ehkä kuitenkaan koe Musti ja Mirri ketjua aivan täysin omakseen. Suurin osa koiranomistajista pitää ketjua kuitenkin paremman tasoisena paikkana, esimerkiksi koiran ruoka mikä on ostettu eläintarvikeliikkeestä, koetaan laadukkaammaksi, kuin vaikka tavallisesta ruokakaupasta ostettu. (Kerola ym. 2017, 219-220; Suomen asiakastieto Oy 2021.)

Perustettavalla yrityksellä olisi siis kilpailijoita, Musti ja Mirri ketjun myymälöitä on ympäri suomen ja toisen isomman ketjun Faunataren myymälöitä on myös useampia Etelä-Suomen alueella. Yritys tulisi olemaan valikoimaltaan kuitenkin erilainen, kuin Musti ja Mirri sekä Faunatar. Yrityksen liikeidea olisi tarjota myöskin laaja ja laadukas valikoima, mutta hieman erilaisia tuotteita kuin näissä isoissa ketjuissa. Kilpailuetuna toimisi laajan ja laadukkaan valikoiman lisäksi uudet ja erilaiset merkit, jota ei ole tarjolla kaikkialla, sekä panostaminen erityisesti koiraharrastajien tarvitsemiin tarvikkeisiin.

Alalla on myös liikkeitä, jotka myyvät enemmänkin tarvikkeita juuri koiraharrastajille, esimerkiksi Koiratarvikeliike Riemu, jolla myymälät Mikkelissä ja Lahdessa on monien harrastajien suosima. Heillä on laaja ja laadukas valikoima ja erittäin hyvin toimiva ja selkeä netti-kauppa. Toinen tällainen ketju on Murren Murkina, jolla toimipisteitä pääkaupunkiseudun ympäristössä. Nummelassa toimii lisäksi Top Dog niminen yritys, joka myy erilaisia tarvikkeita myös koiraharrastajille. (Koiratarvikeliike Riemu 2021; Murren Murkina 2021; TopDog 2021.)

Lisäksi alalla on monia erilaisia verkkokauppoja, jotka olisivat yrityksen kilpailijoita. Koirien ruokia ja tarvikkeita myydään myös päivittäistavara-kaupoissa, niiden tuotevalikoima ja tuotteiden laatu ei ole kuitenkaan aivan samaa luokkaa kuin, perustettavan yrityksen. Ne kilpailevat edullisilla hinnoilla ja ostamisen helppoudella. Eli päivittäistavara-kauppojen lemmikki-osastoa ei kilpaile ainakaan täysin samanlaisilla tuotteilla ja valikoimalla, kuin perustettava yritys. Musti Groupin yhtiöraportissa kilpailua ja markkinoita selvittävässä kohdassa todetaan että, Suomessa lemmikkitarvikkeiden erikoisliikkeiden markkinaosuus on Suomessa 55 % ja lemmikkieläintarvikeliikkeillä on suurin markkinaosuus maailmasta pohjoismaissa, vuonna 2018 markkinaosuus oli noin 44 %. Päivittäistavara-kauppojen markkinaosuus on laskenut viimeisten vuosien aikana vuonna 2013 se on ollut 55 % ja vuonna 2018 47 %. Tähän on vaikuttanut varmasti se, että nykyään halutaan ostaa esimerkiksi laadukkaampaa ruokaa, mitä usein saadaan lemmikkitarvikeliikkeistä. (Musti Group yhtiöraportti 2020, 14-15.)

Alalla on siis kilpailua, yrityksen pitää siis erottua muista selkeästi menestyäkseen. Perustettavan yritys erottuisi muista sen laadukkaalla ja monipuolisella valikoimalla, kiinnostavilla uusilla tuotemerkeillä, sekä hyvällä asiakaspalvelulla. Nykypäivänä myös markkinoinnilla on suuri merkitys yrityksen menestymisen kannalta, jos ei markkinoi yritystä ei kukaan myöskään tiedä siitä tai löydä sitä, koska alalla on paljon muitakin yrityksiä.

#### 4.5 Markkinointi

Markkinointia on sisäistä ja ulkoista, niihin kuuluu yrityksen työntekijät, jotka viestivät yrityksestä toiminnallaan ja olemuksellaan, palveluympäristö, johon kuuluu toimitilat niiden viihtyvyys ja vaikka verkkokaupan toimivuus. Mainonta, jonka avulla yritys kertoo tuotteistaan ja palveluistaan sekä luo mielikuvaa yrityksestä. Markkinointiviestintä ja etenkin mainonta nykyään hyvin tärkeä osa yrityksen toimintaa ja yksi yrityksen kilpailukeinoista. Markkinoinnin tavoitteena on saada asiakkaan huomio kiinnittymään siihen mitä markkinoidaan. Markkinoinnilla pyritään luomaan positiivinen mielikuva yrityksestä ja sen tuotteista ja palveluista. Markkinointi vastaa myös yrityksen liikeideassa siihen, miten yritys toimii. Miten yritystä markkinoidaan ja millainen mielikuva markkinoinnilla luodaan. (Alikoski ym. 2018, 64; Juslén 2009, 41-42; Routa markkinointi Oy 2021.)

Perustettava yritys käyttäisi markkinointiinsa digitaalisia markkinointikeinoja, joita olisivat hyvät, toimivat ja selkeät nettisivut sekä verkkokauppa. Hakukoneoptimointi, joka nostaisi yrityksen näkyvyyttä, kun yrityksen kaltaisia palveluita etsitään Googlesta ja näin asiakkaat löytäisivät siis yrityksen helpommin internetistä. Facebook-markkinointi ja erityisesti kohdennettu ja maksettu Facebook markkinointi, jonka avulla saataisiin kohdennettua mainontaa mahdollisille asiakkaille. Lisäksi yritys voisi perustaa oman Instagram sivun. Nykyajan markkinoinnissa digitaalinen markkinointi on merkittävässä osassa. Yrityksen markkinoinnissa voitaisiin kuitenkin miettiä myös perinteisiä markkinoinnin keinoja kuten, lehtimainontaa tai yritys voisi jakaa esitteitä lähialueelle tai esimerkiksi jossain lähialueen koiratapahtumassa. (Suomen digimarkkinointi Oy 2021.)

#### 4.6 Rahoituslaskelma ja alkuinvestoinnit

Rahoituslaskelmassa listataan yrityksen perustamista varten tarvittavat investoinnit ja muuttaman kuukauden käyttömenot eli käyttöpääoman tarve. Investointeja ovat hankinnat, joita yritys käyttää hyödykseen kuten kalusto, koneet ja rakennukset, lisäksi investointeihin katsotaan kuuluvaksi erilaiset henkilöstön koulutukset ja uusien tuotteiden kehittäminen, jos näillä on hyötyä yritykselle seuraavien vuosien aikana. Rahoituslaskelma auttaa uutta yrittäjää selvittämään, kuinka paljon rahaa yrityksen perustamiseen taritaan. (Andersson, Ekström & Gabrielson 2001, 131-133; Y-Studio 2021.)

Yritystä perustettaessa yrittäjä tarvitsee rahaa joko omaa tai vierasta pääomaa. Oma pääoma on yrityksen omistajan omaa rahaa ja vieras pääoma on pankilta, rahoitusyhtiöltä tai muilta yrityksiltä tai henkilöiltä lainattua rahaa. Tarvittava pääoma voidaan jakaa kahteen käyttöomaisuuteen eli investointeihin ja käyttöpääomaan. Investointeihin kuuluu toiminnan kannalta välttämättömät hankinnat kuten kiinteistö, koneet, laitteet, kalusto ja muu tarvittava irtaimisto. Käyttöpääomaan kuuluu yrityksen juoksevia kuluja toiminnan alussa, näitä ovat esimerkiksi yrityksen perustamiskulut, markkinointimenot, varastoon hankitut tuotteet, työntekijöiden palkat, kiinteät kulut kuten vuokra, vakuutusmaksut ja tietoliikenneyhteydet. (Ali-koski ym. 2018,125; Raatikainen 2011, 131-132.)

Tässä suunnitelmassa tarvittavia hankintoja olisivat hyllyt ja muut esillepanoon tarvittavat kalusteet, kassa ja maksupääte. Lisäksi yritys tarvitsee käyttöpääomaa alkuvarastoon, perustamiskuluihin, vakuutusmaksuihin, verkkokauppaan ja muihin kiinteisiin kustannuksiin. Laskelmaan tulee muistaa lisätä vielä kustannusylitysvaraus, joka on yleensä 5-10 % investointien määrästä, sillä se auttaa yritystä varautumaan yllättäviin muutoksiin. (Raatikainen 2011, 131-132.)

Suunnitelman yritys tarvitsisi rahoitusta toimintansa aloittamiseen vieraan pääoman muodossa, koska omaa pääomaa ei ole tarvittavaa määrää. Uuden yrittäjän on mahdollista hakea rahoitusta muutamastakin eri paikasta kuten pankilta, erityisrahoitusyhtiöltä, Elinkeino- ja

ympäristökeskukselta. Pankkilainen saaminen ei ole aina helppoa, usein pankit vaativat lainalle vakuudeksi yrityksen tai yrittäjän omaisuutta ja näyttöä toiminnan kannattavuudesta. (Holopainen 2020, 221-222; Yrityksen perustaminen.net 2021.)

Rahoitusta voi yrittää hakea myös Finnveralta tai Business Finland Oy:ltä, Finnvera on Suomen valtion omistama lainarahoitusta tarjoava rahoittaja, joka tarjoaa lainarahoitusta uuden yrityksen perustamiseen, valmiin liiketoiminnan ostamiseen ja jo olemassa olevan yrityksen toiminnan laajentamiseen lisäksi se myöntää takauksia pankkilainoihin. Finnveran takauksen alaraja on 10 000 euroa ja lainarahoituksen alaraja 50 000 euroa. (Holopainen 2020, 221-222; Yrityksen perustaminen.net 2021.)

Yritys hakisi lainaa pankilta, lainan tarve olisi noin 38600 €. Lainan takaisinmaksuajaksi on valittu 6 vuotta, koska tehtyjen hankintojen uskotaan kestävän ainakin sen ajan ja näin pitkällä maksuajalla lainan maksun kuukausierä ei muodostu liian suureksi. Lainan korko yrityslainoissa on noin 2 % ja laskelmat on tehty 2 % koron mukaan. Yritys yrittäisi hakea lainalleen takaus Finnveralta. Finnveran alkutakaus auttaa uusia yrittäjiä saamaan rahoitusta pankista investoinneilleen. Alkutakauksen vähimmäismäärä on 10 000 € ja enimmäismäärä 80 000 €, takausosuus voi olla enintään 80 %. Takauksen edellyttää myöskin kunnossa olevia luottotietoja. (Finnvera 2021.)

Tässä liiketoimintasuunnitelmassa on tehty investointi- ja käyttöpääomantarvelaskelma, yrityksen ensimmäisen 3kk kulujen mukaan. Rahoitusta tulitisiin tarvitsemaan investointeihin ja yrityksen ensimmäisen kolmen kuukauden juokseviin kuluihin, ennekuin yrityksen toiminta saadaan kunnolla vauhtiin ja myyntiä aikaiseksi. Rahan tarve ensimmäisen 3kk aikana olisi seuraavanlainen.

Investoinnit:

Kalusteet	5000 €
Laitteet	1000 €
Toimisto ja pakkaustarvikkeet	500 €
Yrityksen perustamiskulut	275 €
<b>Yhteensä</b>	<b>=6775 €</b>

Taulukko 1

Käyttöpääoman tarve 3kk ajalle:

Liiketilän vuokra+ takuuvuokra	5200 €
Sähkö ja vesi	300 €
Kassajärjestelmä, laitteet ja verkkokauppa	987 €
Nettityhteys	90 €
Vakuutukset	300 €
Markkinointi	500 €
Yrittäjän palkka	5400 €
Alkuvarasto	15 000 €
Kirjanpito	500 €
<b>Yhteensä</b>	<b>28 277 €</b>
<b>Kaikki kustannukset yhteensä + kustannusylitysvara 10 %</b>	<b>38 557,20 €</b>

Taulukko 2

Yrityksen investointeihin kuluisi laskelmien mukaan noin 6777 €. Laskelmassa kalusteisiin varataan 5000 € niihin menevä rahan määrä riippuu tulevasta toimitilasta, mutta laskelmassa on varauduttu siihen että, hyllyt, kassatiski, pakastin ja muut esillepanoihin tarvittavat kalusteet saataisiin hankittua tällä summalla. Kaikkien kalusteiden ei tarvitsisi olla virallisia myymäläkalusteita, millä säästettäisiin rahaa kalustehankinnoissa. Kalusteiden lisäksi toimintaa varten tarvittaisiin tietokone, puhelin ja tulostin näihin varattu 1000 € ja lisäksi toimistotarvikkeisiin ja verkkokaupan tilausten pakkaamiseen varattu laskelmassa 500 €.

Käyttöpääomaa tarvittaisiin ensimmäisen kolmen kuukauden aikana arviolta noin 28 277 € sisältäen yrityksen erilaisia kuluja. Ensimmäisen kolmen kuukauden aikana yrityksen kuluja olisi liiketilän vuokra ja takuuvuokra, yleiset juoksevat kulut vesi, sähkö, vakuutukset ja internettyhteys. Rahaa on varattu myös markkinointiin, kirjanpitoon ja yrittäjän palkkaan. Yrittäjän palkaksi on laskettu aluksi 1800 € kuukaudessa. Yrityksen toiminnan käynnistyttyä kunnolla, voisi yrittäjän palkkaa nostaa hieman, yrittäjä ei tavoittelisi suuren suurien tuloja vaan olisi tyytyväinen vähän pienempään palkkaan ja mielekkääseen työhön.

Yritys hankkisi toimintaansa varten monikanavaisen kassajärjestelmän, joka saataisiin yhdistettyä myös verkkokauppaan, tämä vähentää työmäärää verkkokaupan hoidossa kun, myymälällä ja verkkokaupalla on yhteinen järjestelmä. Järjestelmän hinta on 329 € kuukaudessa sisältäen kassajärjestelmän, jossa rajapinta ulkoiisiin järjestelmiin eli tässä tapauksessa verkkokauppaan, siihen kuuluvat laitteet, verkkokaupan ja tukipalvelun. Verkkokaupassa olisi myynnissä suurin osa myymälän tuotteista, pois lukien pakasteet ja irtomyynnissä olevat tuotteet. (Kassa.fi 2021.)

Alkuvaraston hinta on laskettu arvioiden ja se olisi noin 15 000 €. Toiminnan alkaessa olisi hyvä että, myymälässä olisi heti esillä hyvin tavaraa. Tämä antaisi asiakkaalle paremman kuvan yrityksestä kuin se että, hyllyt olisivat kovin tyhjä. Lisäksi verkkokaupan avauduttua tulisi tuotteita olla myöskin heti tarjolla. Alkuvarastoon budjetoitu summa on tehty arvioin pohjalta.

#### 4.7 Kannattavuus

Yrityksen toiminnassa ainakin pitkällä aikavälillä tulojen tulisi olla suurempia kuin menojen, jotta toiminta olisi kannattavaa. Aloittelevan yrittäjän onkin hyvä pohtia yrityksen kannattavuutta. Yritystoiminnan kaikki menot olisi hyvä pystyä määrittelemään etukäteen ja selvittää se kuinka paljon myyntiä tulisi olla, jotta kaikki kulut saataisiin katettua ja toiminta olisi kannattavaa. (Raatikainen 2011, 130-131.)

Yrityksen kannattavuuslaskelma kokonaisuudessaan löytyy liitteenä liite 1. Yrityksen kiinteät kustannukset kuukaudessa olisi tekemässäni laskelmassa 4536 € sisältäen käyttökateprosentin ja kiinteät kulut. Lemmikkieläinten tarvikkeiden myyntihinnassa myyntikateprosentti on usein melko suuri, esimerkiksi Mustin ja Mirrin myyntikateprosentti on 44 % aiemmin se on ollut jopa 50 %. Perustettava yritys tavoittelee myymilleen tuotteilleen 40 % myyntikateprosenttia. Tätä myyntikateprosenttia käyttäen olisi liikevaihdon kuukaudessa oltava 12 842 € eli myytävien tuotteiden hinta ilman veroa. Jotta yrityksen toiminta olisi kannattavaa ja yritys pääsisi nolla tulokseen, mikä on usein aloittelevan osakeyhtiön tavoite, kokonaismyynnin kuukaudessa tulisi olla 15 924 €, jos myynnit jaettaisiin vielä päiväkohtaisesti, olisi keskimääräisen päivämyyntin oltava 637 €. (Musti Group yhtiöraportti 2021.)

#### 5 Yhteenveto ja pohdintaa

Opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma koirien ruokia ja tarvikkeita myyvälle mahdollisesti perustettavalle yritykselle. Itselläni oli jo alussa melko selkeä visio suunnitelman liikeideasta ja suunnitelman teon aikana se vielä hieman tarkentui, kun tietomäärä aiheesta lisääntyi. Työn tarkoitus oli taas saada aikaan liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla saataisiin aikaan kannattavaa liiketoimintaa.

Liiketoimintasuunnitelman teko vaatii aikaa ja syvää perehtymistä sen tekemiseen, jos suunnitelmasta haluaa tehdä hyvän. Suunnitelmaa tehdessä tulee perehtyä alaan, tuotteisiin, kilpailijoihin, markkinatilanteeseen, asiakkaisiin, riskeihin, rahoitukseen ja ihan yritystoimintaan itsessään. Eli siihen mitä liittyy yrityksen perustamiseen, mitä yrittäjältä vaaditaan, mistä löytyy liiketilat ja rahoitus, jos sille on tarvetta. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä ja asioihin perehtyessä kunnolla, sai lisää tietoa esimerkiksi alasta ja sen kehityksestä. Liiketoimintasuunnitelmaa teossa voi joutua pohtimaan lisää omaa ideaansa ja miettimään onko se hyvä sellaisena vai pitäisikö jotain tehdä toisin. Itsellenikin tuli koko ajan uusia ajatuksia, huomioita kun tietoa tuli lisää ja siihen perehtyi tarkemmin, mikä vaikutti siihen, että asioita piti koko ajan pohtia laajemmin ja syvällisemmin.

Liiketoimintasuunnitelman teossa hankalin osuus on ehdottomasti laskelmien teko. On todella hankalaa tehdä laskemia perustettavalle yritykselle saatavilla olevan tiedon pohjalta. Varsinkin tässä työssä kun, liiketoimintasuunnitelman yrityksenä on yritys, joka myy paljon erilaisia tuotteita. Esimerkiksi alkuvaraton hankitaan tarvittavan rahan määrää, on vaikea arvioida, niin että se olisi varmasti juuri oikein. Myöskin liiketilan ja erityisesti myymälän kalusteiden tarkan hinnan määrittäminen on hyvin hankalaa, koska kalusteiden hinta riippuu itse liiketilasta ja aivan tälle suunnitelman yritykselle sopivan kokoista, hinnoista ja oikealla sijainnilla olevaa liiketilaa en löytänyt työn tekemisen aikana. Näitä asioita aloittavan yrittäjän ja suunnitelman tekijän tulee tutkia ja arvioida mahdollisimman tarkasti. Suunnitelmassa on siis päätetty summat, jotka varattu tietyille asioille ja sopivat ratkaisut tehtäisiin niiden puitteissa.

Koiratarvikealalla kilpailu on varmasti melko kovaa tällä hetkellä, myymälöitä on Suomessa useita ja tämän lisäksi vielä useita verkkokauppoja. Menestyäkseen yrityksen olisi erotuttava muista, jotta se pärjäisi kilpailussa ja saisi tarpeeksi myyntiä aikaiseksi. Yritystoiminnan aloittaminen vaatisi myöskin melko ison yrityslainan, joten yrittäjäksi ryhtyminen vaatisi rohkeutta ja uskoa ideaansa sekä kovaa työtä. Työn laskelmien mukaan toiminnasta voisi saada kannattavaa, jos löytyisi sopiva liiketila ja markkinoinnissa onnistuttaisiin todella hyvin. Laskelmia olisi kuitenkin hyvä tutkia vielä uudestaan vaikka jonkun asiantuntijan kanssa. Laskelmissa tulisi kasvattaa ainakin markkinoinnin budjettia ja ehkä miettiä yrittäjän omaa palkkaa vielä uudestaan ennen minkäänlaista päätöstä yritystoiminnan aloittamisesta.

## Lähteet

### Painetut

Alikoski, R., Hakonen, M., Viitasalo, J. 2018. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma pro.

Andersson, J., Ekström, C., Gabrielsson, A. 2001. Kannattavuussuunnittelu ja -laskenta. WS Bookwell Oy: Juva.

Eskola, A. Mäntysaari, A. 2007. Talousosaamisen perusteet. WSOY oppimateriaalit OY: Helsinki.

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint.

Holopainen, T. 2020. Yrityksen perustamisopas. Turenki: Hansaprint.

Kerola, P. Koivuranta, E. Pehkonen, K. Sorjanen, T. & Vainio, A. 2017. Miten koirista tuli miljoona bisnes. WSOY

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita Prima Oy

Siikavuo, J. 2016. Talous haltuun pk yrityksessä. Printon: Viro.

### Sähköiset

Agilityliitto 2021. Viitattu 29.8.2021. <https://www.agilityliitto.fi/agility-lajina/>

Bobbi 2021. Viitattu 3.10.2021. <https://bobbi.fi/nain-luet-koiranruoan-tuoteselostetta/>

Etelä-Suomen sanomat 20.10.2020. Viitattu 2.10.2021. <https://www.ess.fi/paikalliset/760414>

Evidensia 13.5.2019. Viitattu 3.10.2021. <https://evidensia.fi/hoitovinkit/koiran-terveellinen-ruokinta/>

Faunatar 2020a. Viitattu 21.9.2021. <https://www.faunatar.fi/>

Faunatar 2020b. Viitattu 14.9.2021. <https://www.faunatar.fi/myymalat.html>

Finnvera 2021. Viitattu 7.10.2021. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/alkutakaus>

Kaikenkarvaiset 2021. Viitattu 28.8.2021. <https://www.kaikenkarvaiset.com/>

Kassa.fi 2021. Viitattu 6.10.2021. <https://www.kassa.fi/>

Kennelliitto 2021a. Viitattu 29.8.2021. <https://www.kennelliitto.fi/tietoa-meista>

Kennelliitto 2021b. Viitattu 29.8.2021. <https://www.kennelliitto.fi/kasvatus-ja-terveys>

Kennelliitto 2021c. Viitattu 29.8.2021. <https://www.kennelliitto.fi/koiraharrastukset>

Kennelliitto 2021d. Viitattu 7.9.2021. <https://www.kennelliitto.fi/koirat/rotujen-rekisterointimaarat-suomessaKennelliitto>

Koiratarvikeliike Riemu 2021. Viitattu 14.9.2021. [https://www.riemu-kauppa.fi/?gclid=CjwKCAjw49qKBhAoEiwAHQVT06OVX5kqLosni-vgvldYbHKE\\_0UrMFFA7-cvChsC9APjzDCYt0alRoCu4wQAvD\\_BwE](https://www.riemu-kauppa.fi/?gclid=CjwKCAjw49qKBhAoEiwAHQVT06OVX5kqLosni-vgvldYbHKE_0UrMFFA7-cvChsC9APjzDCYt0alRoCu4wQAvD_BwE)

MTV uutiset. 8.6.2017. Viitattu 2.10.2021. <https://www.mtvuutiset.fi/artikkeli/perheeseen-kuuluu-yha-useammin-myos-koira-lemmikki-lisaa-omistajansa-onnellisuutta-empatiakyky-ja-itsetuntoa/6461138#gs.c880n4>

Murren Murkina 2021. Viitattu 14.9.2021. [https://www.murrenmurkina.com/?gclid=Cj0KCQjwkiGKBhCxARIsAINMioK1jI85oItursHHdBjS1n9j2mbl-jsmHG2K--lcg9SWT2HLFX6jOikaALOYEALw\\_wcB](https://www.murrenmurkina.com/?gclid=Cj0KCQjwkiGKBhCxARIsAINMioK1jI85oItursHHdBjS1n9j2mbl-jsmHG2K--lcg9SWT2HLFX6jOikaALOYEALw_wcB)

Musti ja Mirri 2021a. Viitattu 21.9.2021. <https://www.mustijamirri.fi/tietoa-yrityksesta>

Musti ja Mirri 2021b Viitattu 28.8.2021. <https://www.mustijamirri.fi/kasvattajakerho-mustijamirri/kasvattajakerho-edut>

Musti ja Mirri 2021c. Viitattu 29.8.2021. <https://www.mustijamirri.fi/kasvattajakerho-mustijamirri/pentupaketit>

Musti Group yhtiöraportti 21.9.2020. Viitattu 10.9.2021. [https://www.inderes.fi/fi/system/files/company-reports/laaja\\_raportti\\_musti\\_2109\\_final\\_0.pdf](https://www.inderes.fi/fi/system/files/company-reports/laaja_raportti_musti_2109_final_0.pdf)

Rauh 2021. Viitattu 28.8.2021. <https://www.rauh.fi/>

Routa markkinointi Oy 2021. Viitattu 3.10.2021. <https://www.markkinointirouta.fi/ajassa/artikkelit/mita-mainonta-mainonnan-tehtavat-muodot-mediat-ja-hinnoittelu-vuonna-2021>

Sporttirakki Sanna 2021. Viitattu 3.10.2021. <https://sporttirakki.fi/2017/05/16/katsaus-urheilukoerien-ruokintaan/>

Suomen asiakastieto Oy 2021. Viitattu 1.10.2021. <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/fi/musti-ja-mirri-oy/10838085/taloustiedot>

Suomen digimarkkinointi Oy 2021. Viitattu 7.10.2021. <https://www.digimarkkinointi.fi/blogi/uuden-yrityksen-markkinointi>

Suomen riskienhallinta yhdistys 2021. Viitattu 23.9.2021. <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>

Suomi.fi 2021a. Viitattu 29.8.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>

Suomi.fi 2021b. Viitattu 15.9.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liiketoimintasuunnitelma>

Suomi.fi 2021c. Viitattu 22.9.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/talouden-hallinta-ja-verotus/yritysverotus/opas/yritysverotus/yrityksen-tulovero>

Tilastokeskus 20.4.2020. Viitattu 7.9.2021. [https://www.stat.fi/til/ktutk/2016/ktutk\\_2016\\_2020-04-20\\_tie\\_001\\_fi.html](https://www.stat.fi/til/ktutk/2016/ktutk_2016_2020-04-20_tie_001_fi.html)

TopDog 2021. Viitattu 7.10.2021. <https://topdog.fi/>

Ukko.fi 2021. Viitattu 21.9.2021. <https://www.ukko.fi/yritysoikeus/yritysmuodot/>

Verohallinto 2021a. Viitattu 22.9.2021. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/yrityksen-perustajan-muistilista/>

Verohallinto 2021b. Viitattu 22.9.2021. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/osakeyhtio-ja-osuuskunta/tuloverotus/>

Verohallinto 2021c. Viitattu 2.10.2021. <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/omaisuus/sijoitukset/osingot/osingot-listaamattomasta-yhtiosta/>

Verohallinto 2021d. Viitattu 10.11.2021. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/vahainen-liiketoiminta-on-arvonlisaverotonta/>

Willi 2021. Viitattu 14.9.2021. [https://www.willi.fi/?gclid=Cj0KCQjwklGKBhCxARIsAIN-MioJ0do4zBzN58JQ5IYeQLI2gxGpGiqoOAOxEHRLK-p\\_y-gVlW48WCsYaApccEALw\\_wcB](https://www.willi.fi/?gclid=Cj0KCQjwklGKBhCxARIsAIN-MioJ0do4zBzN58JQ5IYeQLI2gxGpGiqoOAOxEHRLK-p_y-gVlW48WCsYaApccEALw_wcB)

Yrityksen perustaminen.net 2021. Viitattu 29.9.2021. <https://yrityksen-perustaminen.net/rahoitus/>

Yritä.fi 2021a. Viitattu 2.10.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtio>

Yritä.fi 2021b. Viitattu 22.9.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtion-verotus-arvonlisaverotus-ja-tulovero>

Yritä.fi 2021c. Viitattu 6.11.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtion-perustaminen>

Y-studio 29.9.2021. Viitattu 29.9.2021. <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/laskelmat/rahoituslaskelma/>

## Taulukot

Taulukko 1 .....	19
Taulukko 2 .....	20

## Liitteet

Liite 1: Kannattavuuslaskelma.....	29
------------------------------------	----

## Liite 1: Kannattavuuslaskelma

				KUUKAUDESSA	VUODESSA		
= TAVOITETULOS (Netto)				0	0		
+ Lainojen lyhennys	laina-aika	6	v	lainan määrä	38600 €	536	6 433
= TULOT ENNEN VEROJA				536	6 433		
+ Verot	vero	0	%	0	0		
= RAHOITUSTARVE (Br.tulot)				536	6 433		
+ Yrityslainojen korot	korke	2	%	64	772		
A = KÄYTTÖKATETARVE				600	7 205		
+ Kiinteät kulut: (ilman ALV)							
-YEL	työtulo	24000 €	Yel maksu	18,79 %	376	4 510	
			-muut vakuutukset	100	1 200		
			-työntekijöiden palkat	2 000	24 000		
			-palkkojen sivukustannukset	1,53 %	31	367	
			-vuokrat	1 400	16 800		
			-sähkö/vesi	150	1 800		
			-puhelin / telekopio	30	360		
			-kirjanpito	200	2 400		
			-toimistokulut	50	600		
			-matka / autokulut		0		
			-markkinointi	100	1 200		
			-koulutus		0		
			-lehdet yms.		0		
			-korjaukset		0		
			-jäsenmaksut		0		
			- siivous- ja kiinteistönhuolto		0		
			- muut kulut	100	1 200		
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ				4 536	54 437		
A+B = MYYNTIKATETARVE				5 137	61 642		
+ Ostot (ilman ALV)		€	tai	Kate%	40	7 705	92 463
= LIIKEVAIHTO				12 842	154 105		
+ Arvonlisävero		24 %			3 082	36 985	
= KOKONAISMYNTI/LASKUTUS				15 924	191 091		
Kuukausilaskutustavoite				kuukausien määrä / v	12	15924	
Päivälaskutustavoite				päivien määrä / kk	25	637	
Tuntilaskutustavoite				tuntien määrä / päivä	8	80	