

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketoiminta ja kulttuuri Imatra
Majoitus- ja ravitsemisala
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma

Paulariika Mustonen

Liiketoimintasuunnitelma grillivaunulle

Opinnäytetyö 2013

Tiivistelmä

Paulariika Mustonen

Liiketoimintasuunnitelma grillivaunulle, 23 sivua, 1 liite

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketoiminta ja kulttuuri Imatra

Majoitus- ja ravitsemisala

Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma

Markkinointi

Opinnäytetyö 2013

Ohjaaja: toimialajohtaja Merja Heino, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle. Yritykseksi valikoitui grillivaunu, jonka sijaintina on Lappeenrannan eteläinen kaupunginosa, tarkemmin Myllymäki. Yrityksen liikeideana oli tarjota perinteisiä grilliherkkuja liikuteltavissa olevasta vaunusta panostaen erinomaiseen asiakaspalveluun.

Uudelle yritykselle liiketoimintasuunnitelman laatiminen on yksi ensimmäisistä askeleista. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjän on helpompi hahmottaa pohja, jolle yritystä rakennetaan sekä kehittämisen kohteet. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen myös mahdollisia rahoittajia varten. Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsiteltiin yrittäjyyttä sekä liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueita. Liiketoimintasuunnitelma liitettiin opinnäytetyöhön salattuna liitteenä. Tietoa opinnäytetyön teoriaosuuteen etsittiin alan kirjallisuudesta.

Opinnäytetyöstä oli tarkoitus valmistua lyhyt ja ytimekäs katsaus yrittäjyyteen ja liiketoimintasuunnitelmaan. Pääosin tavoitteeseen näiden suhteen päästiin. Tavoitteena oli myös tutkia, olisiko tällainen yritys kannattavaa aloittaa.

Asiasanat: yrittäjyys, asiakaslähtöisyys, liiketoimintasuunnitelma

Abstract

Paulariika Mustonen

Business Plan for a Fast Food Firm, 23 pages, 1 appendix

Saimaa University of Applied Sciences

Business and culture Imatra

Faculty of Tourism and Hospitality

Degree Programme in Hotel and Restaurant Business

Bachelor's Thesis

2013

Instructor: Ms Merja Heino, Dean of Faculty, Saimaa UAS

The purpose of the study was to create a functional business plan for a new fast food firm which would be located in South of Lappeenranta, in Myllymäki. The study was commissioned by the author herself. The main idea of the company was to offer fast food treats for customers with best customer service.

One of the first steps of starting a business is to make a business plan. When the plan is ready, it is easier to perceive the base the new firm is getting built on. It is also necessary for investors.

In the theoretical part of the study the main issues are entrepreneurship as well as the sectors of the business plan in theory. The actual business plan is attached to this study. Information for this study was found by examining the literature.

The main goal of this study was to accomplish a short and efficient business plan for starting the company. Another goal was also to figure out if this kind of business would be profitable. Mainly these goals were reached.

The results of the study show that this kind of business would be profitable.

Keywords: entrepreneurship, customer oriented approach, business plan

Sisältö

1	Johdanto.....	5
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaukset.....	6
1.2	Toiminnallinen opinnäytetyö	6
2	Yrittäminen ja yrittäjäyys.....	7
2.1	Yrittäjän minäkuva ja yrittäjätyypit.....	8
2.2	Yrittäjän tietolähteet	11
2.3	Yritysmuodot.....	12
3	Liiketoimintasuunnitelma.....	14
3.1	Liikeidea.....	16
3.2	Markkinatilanne.....	17
3.3	Strategia	17
3.4	SWOT.....	17
3.5	Rahoitus.....	18
3.6	Hinnoittelu ja tulospäykymät	19
4	Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen	20
5	Yhteenveto.....	21

Lähteet

Liitteet

Liite 1 Liiketoimintasuunnitelma

1 Johdanto

Liiketoimintasuunnitelma on tiivis, kirjallinen esitys liiketoiminnan kokonaisuudesta. Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa yrityksen täytyy pohtia omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan, ydinosaamistaan, markkina-asemaansa, rahoitusresurssejaan sekä kehittämistarpeensa suhteessa muihin kilpaileviin yrityksiin. Liiketoimintasuunnitelman yksi tärkeimmistä tehtävistä on oman toiminnan kokonaisuuden pohtiminen pintaa syvemmillä, suunnitelman suurin hyötyjä on yritys itse. Hyötyjä hyvin tehdyille, kattavalle liiketoimintasuunnitelmalle voi olla kuitenkin useita; yritykseen saapuvat uudet henkilöt ja sidosryhmät, joista etenkin rahoittajat.

Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma on yrityksen perusta, ja sitä tarvitaan, jotta saadaan mahdollisimman hallittu kokonaisuus yrityksestä. Tällainen suunnitelma kantaa myös tulevaisuudessa yritystä koettelevien ratkaisujen ja valintojen edessä. (Pitkämäki 2000, 5 - 6.)

Näin ollen liiketoimintasuunnitelma on aloittavan yrityksen yksi ensimmäisistä askelista yrittäjyyteen heti hyvän liikeidean jälkeen. Se antaa yrittäjälle laajalaisemman kuvan yrityksen jalansijasta markkinoilla sekä kartoittaa yrityksen toimintatapoja, mutta on myös kirjallinen raportti esimerkiksi rahoittajille yrityksen toimenkuvasta. Valmis liiketoimintasuunnitelma on oiva työväline, ei vain yrityksen perustamisen alkuvaiheilla, vaan myös yrityksen toiminnassa käytännön arjessa. Hyväkin liiketoimintasuunnitelmaa on tarpeen päivittää tasaisin väliajoin. Tämän toimenpiteen avulla yrittäjä voi kartoittaa olemassa olevan yrityksen suuntaa sekä nykyisiä toimintatapoja.

Opinnäytetyö tulee olemaan näyttö opinnoista. Yrittäjyys ja yritys-elämä ovat jo pidemmän aikaa olleet kiinnostavia aiheita. Kun yrittäjyyden muoto tuntuu muuttuvan aikojen saatossa, on yrittäjän työtoimenkuva monipuolistunut, ja monesti yrittäjän koetaan olevan alansa moniosaaja. Myös monet erilaiset koulutusmahdollisuudet voivat antaa valmiuksia yrittäjyyteen.

Liiketoimintasuunnitelman yritys, grillivaunu, muodostui tarpeesta alueella. Liiketoimintasuunnitelmassa selvittää grillivaunun toimintaedellytyksiä. Liiketoimintasuunnitelma laaditaan mahdollisimman pitkälle toteutettavissa olevaksi,

vaikka tarkoituksena tällä hetkellä ei ole laittaa kyseistä liiketoimintaa toteutukseen. Tämän opinnäytetyön avulla uskon oppivani lisää yrittäjyydestä sekä yrityksen perustamisesta aiheena, joka antaa minulle hyvät valmiudet tulevaisuudessa mahdollisesti perustaessani yritystä.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja rajaukset

Tässä toiminnallisessa opinnäytetyössä laaditaan toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma grillivaunulle, jonka valttina ovat tarjottavan palvelun ajattomuus sekä asiakaspalvelu. Asiakaspalvelu ja asiakaslähtöisyys ovat tärkeitä valtteja yrityksen kannattavuuden kannalta. Asiakas on yritykselle elinehto, ja siitä on pidettävä hyvää huolta. Tämän tulisi käydä ilmi jokaisessa asiakaspalvelutilanteessa, yrityksen toimintamuotoon katsomatta. Myös asiakaspalvelun persoonallisuus on osa yrityksen imagoa, joka tekee yrityksestä oman näköisensä.

Opinnäytetyö käsittelee aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa. Opinnäytetyön tavoitteena on saada aikaan toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma, joka muodostaa eheän kokonaisuuden opinnäytetyön teoriaosuuden kanssa. Tavoitteena on, että uusi yrittäjä saisi mahdollisimman tiiviin paketin ja selkeät ohjeet yrityksen aloittamiseen ja hyötyisi opinnäytetyöstäni siitä heränneiden kysymysten kautta. Yrityksen mahdollinen kannattavuus on tarkoitus selvittää kannattavuuslaskelman avulla.

Opinnäytetyössä keskitytään yrittäjyyteen ja yrittämiseen. Toisena oleellisena aiheena tulee olemaan liiketoimintasuunnitelman teoreettisesti avatut osat alueet. Itse liiketoimintasuunnitelma tulee opinnäytetyön salatuksi liitteeksi. Pääsääntöisesti teorialähteinä käytetään alan kirjallisuutta sekä mahdollisuuksien mukaan internet-lähteitä.

1.2 Toiminnallinen opinnäytetyö

Toiminnallinen opinnäytetyö on vaihtoehto tutkimukselliselle opinnäytetyölle. Sen tavoitteena on toiminnan ohjeistaminen, opastaminen, järjeistäminen tai järjestäminen. Toiminnallisen opinnäytetyön lopputuloksena voi syntyä alasta riippuen esimerkiksi ohje tai ohjeistus, kuten perehdyttämisopas tai turvallisuus-

ohjeistus. Toiminnallisen opinnäytetyön voi myös suorittaa järjestämällä ja toteuttamalla jonkin tapahtuman, kuten esimerkiksi konferenssin tai näyttelyn. Lopputuloksena toiminnallisessa opinnäytetyössä on jotakin konkreettista, kuten kirja, portfolio tai opas. Tässä opinnäytetyötyypissä tärkeintä on, että käytännön toteutus ja sen raportointi yhdistyvät. (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9.)

Toiminnallinen tavoite ja lopputulos yhdistyvät tässä opinnäytetyössä. Opinnäytetyöni tavoitteena on laatia yrittäjälle sekä mahdollisille rahoittajille, liiketoimintasuunnitelman mukainen ohjeistus josta lopputuloksena syntyy liiketoimintasuunnitelma grillivaunulle.

2 Yrittäminen ja yrittäjäyys

Yritystoiminnan aloittamisen perustana on aina hyvä liikeidea. Liikeidean tarkoitus on kuvata yrityksen tapoja menestyä ja ansaita rahaa. Liikeidean tarjoaman tuotteen tai palvelun takana täytyy olla kysyntää eli markkinoita, joihin yritys vastaa. Yrittäjäyys on aina tietoinen valinta, johon on valmistauduttava hartaudella. (Holopainen 2012, 12 - 13.)

Yrityksen viisi ensimmäistä toimintavuotta ovat kriittisimmät. Yrityksen on tuona aikana saavutettava uskottava, vakaa asema markkinoilla niin, että yrityksen toiminta on kannattavaa. Useat pienet yritykset ovat tuossa vaiheessa alttiita lopettamaan yritystoimintansa, ja jopa puolet perustetuista yrityksistä lopettaa toimintansa tällä ”kuolemanlaaksoksi” nimitetyllä aikajaksolla. On kuitenkin muistettava, että yrittäjäydelä on jalansijansa ja runsaasti potentiaalia, jos olosuhteet ovat suotuisat. On pystyttävä uskaltautumaan mukaan uusiin haasteisiin, mahdollisuuksiin sekä innovaatioihin, jolloin toiminta laajenee ja uutta liiketoimintaa syntyy. (Raatikainen 2006, 14 - 16.)

Yrittäjäyys vaatii voimakkaan halun ja tahdon kohtaamisen. Se on yksilön tai yksilöiden yhteinen päätös ja päämäärä. Päätöstä tukevia asianhaaroja voivat olla esimerkiksi yrittäjäominaisuudet, ympäristön yrittäjämyönteinen asenne, arvo maailma, kulttuuri ja olosuhteet. Yrittäjäyttä ei voida käsittää pelkästään yrityksen perustamisena ja liiketoimintana, vaan se on myös tapa ajatella ja toimia, tällöin se voidaan käsittää laajemmin toisen palveluksessa olevien työntekijöi-

den yrittäjämäisenä asenteena tai selkeässä hallittavuudessa olevasta omasta elämästä. Yrittäjän on osattava sopeutua yllättäviinkin tilanteisiin myönteisesti, ja yrittäjäksi aikovalla syytä olla luja riskinsietokyky. Päämäärät vaativat aina sitoutumista ja tavoitteita, ja niihin päästään ainoastaan tekemisen avulla. (Raatikainen 2006, 16,19.)

Sisäinen yrittäjäyys on toimintamalli, joka kuvaa hyvin monien yritysten toimintakulttuuria. Sisäisen yrittäjäyden tuloksena työntekijät ovat sitoutuneita ja valmiita kehittämään rohkeasti työtään ottaen riskejä innovatiivisesti uudella ja luovalla tavalla. Usein tällaisten sisäisten yrittäjien aikaansaannoksia ovat muun muassa keksinnöt ja aloitteet, tuloshakuisuus sekä itseohjautuvuus. Sisäinen yrittäjäyys on organisaation yrittäjämäinen toimintatapa, jolloin henkilökunta on motivoitunut ja halukas tuottamaan palveluja ja tuotteita laadukkaasti kehittäen samalla omaa toimintaansa. Työntekijöiden on oltava valmiita tarttumaan myös tehtäviin, joilla katsotaan olevan noususuhdanteinen vaikutus työyhteisön menestykseen. Tällöin myös yksilön merkitys työyhteisössä korostuu, ja ajatusmallina voidaan käyttää omaehtoista yrittäjäyttä, jonka tuloksena jokainen yksilö henkilöstöstä rakentaa itse omaa tulevaisuuttaan. (Raatikainen 2006, 16 - 18.)

Ulkoinen yrittäjäyys antaa kuvan pienyrityksen omistamisesta ja johtamisesta. Tällaisten yrittäjien muodostamalla ryhmittymällä on merkittävä työllistävä vaikutus yhteiskuntaan. Ei kuitenkaan voida pois sulkea uusien yrittäjien ja yritysten tarvetta sekä jo olemassa olevien yritysten halua kansainvälistyä ja kasvaa. (Raatikainen 2006, 16 - 17.)

2.1 Yrittäjän minäkuva ja yrittäjätyypit

Yrittäjäyttä voidaan kuvailla monin eri adjektiivein. Nuo adjektiivit kuvaavat erinomaisesti sitä vaatimustasoa, jolla yrittäjän on pystyttävä toimimaan. Ennen kuin ryhtyy yrittäjäksi, on hyvä varmistua omasta persoonallisuudestaan oman pohdinnan kautta sekä muiden kanssaihminen arvioita hyväksikäyttäen. Kanssaihminen arviot yksilöstä itsenäiseen yrittäjäyteen kykenevänä henkilönä voivat olla hyvinkin arvokkaita. On myös olemassa erilaisia yrittäjäyystestejä, joiden avulla omia kykyjään voi pohtia ja punnita. Yrittäjältä vaaditaan usein oman elämän hallintaa, oma-aloitteisuutta, kykyä työskennellä erilaisten ihmisten pa-

rissa ja aitoa kiinnostusta sekä kommunikaatiotaitoja. Hyvän yrittäjän ominaisuuksia voivat olla myös positiivisuus, vastuunkantaminen, organisointikykyisyys, valmius tehdä pitkää päivää, hyvä päätöksentekokyky, luotettavuus, tarve menestyä, luovuus ja kekseliäisyys, joustavuus, rohkeus, haastemyönteisyys, stressinsietokykyisyys ja johtajatyypisyys. (Raatikainen 2006, 20 - 21.)

Yksi yrittäjyyden päävaatimuksista on sitkeys, joka menee usein rohkeudenkin edelle. Myös määrätietoisuus ja karisma ovat oleellisia yrittäjän ominaisuuksia. Yrittäjällä tulee olla itseluottamusta myös tekemäänsä kohtaan sekä tietynlaista kurinalaisuutta. Kurinalaisuudella käsitetään kyky vastustaa kiusausta keskittyä epäolennaiseen toimintaan tai helpoimpaan mahdolliseen ratkaisuun. Yrittäjän on keskityttävä kannattavuuteen ja tätä myötä mitattava toimintansa menestystä. Yrittäjyys ei kaikesta huolimatta sovi kaikille. Joillekin yrittäjyys sopii vain tietyissä puitteissa, ja toisille yrittäjyys toimii parhaiten yhteistyössä kumppanin kanssa. (Puustinen 2006, 29 - 30.)

Yrittäminen voi olla kokeilemisen arvoinen asia. Yksilö ei välttämättä ollessa työntekijänä työnantajalleen ole tajunnut olevansa yrittäjähenkinen tai ei edes omista kaikkia tarvittavia luonteenpiirteitä tai ominaisuuksia. Tästä huolimatta yrittäjyyteen voi myös kasvaa. Yrittäjyys ei sovi niille, joilla ei ole kykyä joustaa tai uskallusta ponnistella. Silti aiemmin mainittuja puutteita ei pidä nähdä esteenä yrittäjyydelle, sillä omia puutteita voi paikata palkkaamalla osaavia henkilöitä, ulkoistamalla osaamista tai kysymällä neuvoa. Eri ammattikuntien vaatimukset yrittäjän ominaisuuksien suhteen voivat vaihdella paljonkin. Osaamisen ei joka tapauksessa tarvitse olla aina elämys, joskus voi riittää, että hoitaa työnsä tunnollisesti ja luotettavasti, vaikka esimerkiksi asiakaspalvelussa olisi selkeitä puutteita. Yrittäjyyttä ei pidä nähdä päättymättömänä polkuna, vaan sen itselle soveltuvuutta voi kokeilla esimerkiksi projektiluontoisesti tietyn aikajakson ajan. (Puustinen 2006, 29 - 33.)

Yrittäjäksi haluavan on muistettava valmistautua hyvin. Yrittäjyystoiminta ja yrittäjyyden osaaminen määräävät yrittäjän ja kontekstin toiminnan. Kaavaa toiminnalle voidaan seurata hyvän tekijän eli yksilön ja suotuisan tilanteen summana, toimintana. Toiminnan jatkeena on hyvä tulos. Yrittäjäksi ryhtymisen lähestymistapoja on perinteisesti kaksi: henkilökohtaiset ominaisuudet ja tilanne-

tekijät. Henkilökohtaisten ominaisuuksien eli yksilöpainotteisten lähestymistapojen lähtökohtana on ajatus valikoitumisesta. Tilannetekijöiden näkökulmasta painotetaan kontingenssinäkökulmaa. (Pyykkö 2011, 20 - 21.)

Yrittäjyyden voidaan katsoa olevan matka, joka muuttaa ihmistä. Yrittäjyys voi olla sisäistä voimavaraa eli sisäistä yrittäjyyttä, asioiden kontrolloimista, toiminnan laajuuden rajaamista ja toimenkuvan määrittelyä. Yhteyksien luominen on osa yrittäjyyttä. Yrittäjän tulee pohtia etukäteen omat periaatteensa niin oman yrityksen kuin oman minäkuvankin suhteen. Noissa periaatteissa yrittäjän tulisi pitäytyä, sillä on tärkeää, että yrittäjän henkilökohtainen arvomaailma on vähintäänkin siedettävissä määrin sopusointuinen yrityksen arvomaailman ja toiminnan suhteen. Yrityksen henkilökuva on yrittäjä. Kuitenkin yritysten toimintamallien ajatustavat voivat erota toisistaan. Eräässä yrityksessä sisäinen yrittäjyys on toiminnan lähtökohta, kun taas toisessa yrityksessä kaikki toiminta tapahtuu tiimissä tekemisen ja yhteisen vastuunoton kautta. (Pyykkö 2011, 75, 77.)

Yrittäjän on pystyttävä tasapainottamaan ajatusmaailmansa omien arvojensa ja yrityksen moraalin kanssa. Yrittäjällä on oltava usko tekemäänsä, jolloin vasta kyetään toimimaan menestyksellisesti. (Pyykkö 2011, 78.)

Yrittäjätyyppien persoonallisuuksia on tutkittu, ja ne on luokiteltu useaan eri tyyppiluokkaansa. Käsityöyrittäjät, jotka katsotaan usein kuuluviksi yksinyrittäjiin tai työosuuskuntaan. Heille työn laatu, osaamisen arvostaminen ja itsenäisyys ovat tärkeää. Käsityöyrittäjät eivät suunnittele yritystoimintansa laajentamista eivätkä sitä haluakaan. Heille on tärkeää saada itse osallistua tuotteiden valmistukseen. Perinteinen yrittäjä eli niin kutsuttu liikemiestyyppi palkkaa työntekijöitä ja osallistuu itse hyvin vähän itse valmistusprosesseihin. Hänelle tärkeää ovat menestys, voitto, hyvä toimeentulo ja erinomaiset saavutukset. Liikemiestyyppin yritys on usein suurempi kuin käsityöyrittäjän yritys. Usein myös tavoitteena on laajentaa toimintaa. Toimitusjohtajatyypinen yrittäjä on usein hyvin ulospäin suuntautunut ja hakee tunnustusta. Hän toimii johtamistehtävissä, ja hänellä on kyky delegoida. Tärkeinä toimitusjohtajatyypinen yrittäjä pitää menestymistä ja hyvää toimeentuloa. Toimitusjohtajatyypisen yrittäjän yritys on usein suurempi kuin perinteisen yrittäjän, ja tämän tarkoitus on laajentua. (Raatikainen 2006, 26.)

Yrityksien johtajat voidaan luokitella myös toimintatapojen suhteen. Yleismiehen katsotaan olevan johtaja, joka hallitsee kaiken ja keskittää vallan itseensä. Tämän riippumattomuutta arvostavan tyyppin toimintatapa toimii, kun kaikki yrityksessä olevat osa-alueet ovat yhden hengen hallittavissa. Uudistaja luokitellaan innovaattoriksi ja keksijäksi. Hänen erikoistoimialaansa ovat tekniset ongelmat, joista hän etsii itselleen haasteita. Organisaattorin arvomaailma koostuu puolestaan tehokkaasta byrokraattisuudesta. Rutiinien taitajan tyyppi valitsee tavat, jotka on jo hyväksi havaittu ja jotka ovat jo entuudestaan tuttuja. Itsenäisyys ja oman itsensä herruus ovat rutiinien taitajalle tärkeitä lähtökohtia. (Raatikainen 2006, 26 - 27.)

2.2 Yrittäjän tietolähteet

Yrittäjyyteen liittyvää tietoutta on tarjolla paljon. Uuden yrittäjäksi haluavan ei ole mahdotonta saada tietoa useista eri lähteistä kuten elinkeinotoimistoista, uusyrityskeskuksista tai TE-keskuksista. Nämä työ- ja elinkeinotoimistot kunnissa osaavat auttaa esimerkiksi toimitilojen etsimisessä. Uusyrityskeskusten ja TE-keskusten toimihenkilöt auttavat esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman tekemisessä tai perustamisedellytysten katsauksessa. Kuitenkin, jos kyseessä on täysin uusi idea yritykselle, voi lisätietoa saada keksintösäätiön patenttiasiamiehiltä, oppilaitoksilta tai yrittäjyyden edistämishankkeilta. Yrittäjälle oleellinen taloudellinen neuvonta on mahdollista saada esimerkiksi pankeista tai Finnvera Oyj:ltä. Pankkien toimihenkilökuntaan kuuluu yritystoimintaan erikoistuneita henkilöitä, joiden tehtävänä on avustaa ja neuvoa rahoitusasioissa yrittäjää. Kuitenkin monet yritykset käyttävät erityisluottolaitoksen, Finnvera Oyj:n palveluita pääoman lähteinään. Finnvera Oyj ei aseta lainoilleen yhtä vaativia vakuutusehtoja kuin esimerkiksi pankit asettavat. (Raatikainen 2006, 28 - 30.)

Myös erilaiset yritys- ja toimialajärjestöt tai kauppakamarit tarjoavat erinäisiä palveluita ja auttavat seuraamaan yrittäjän oman alansa kehitystä. Tilastokeskusten tarjoamien koottujen ja keskitettyjen tilastosarjojen avulla pystyy seuraamaan yritystoimintaa monesta eri näkökulmasta. Kauppa- ja teollisuusministeriö ylläpitää toimintaraportteja, jotka kertovat kehityksestä ja tulevaisuuden suhdanteista. Lait ovat yrittäjälle tärkeitä, ja niistä on hyvä olla ajan tasalla. Lakisääteisten vaatimusten neuvonantajia ja toimeenpanijoita ovat muun muassa

vakuutusyhtiöt, vero toimistot, työvoimatoimistot ja lääninhallitukset. Yrittäjän ei tarvitse pärjätä omillaan, toisten yrittäjien apu ja tuki voi löytyä esimerkiksi mentortoiminnasta tai toimialakohtaisista verkottumistapahtumista. (Raatikainen 2006, 28 - 30.)

Uuden yrityksen perustaja ja aloittava yritys voi saada myös neuvonta- ja koulutuspalveluita erinäisiltä tahoilta. Työ- ja elinkeinoministeriö hallinnoi Yritys-Suomi palvelua. Työ- ja elinkeinoministeriön ohjauksen alaiset seudulliset yrityspalvelut antavat kattavaa yritysneuvonta-apua. Tällaisia seudullisia yrityspalveluita tarjoavat paikalliset toimipaikat, kuten ELY-keskus, Finnvera, Finpro, kehittämis- ja elinkeinoyhtiö, kunnallinen elinkeinotoimi, ProAgria Keskus, TE-toimisto ja uusyrityskeskus. Nämä toimijat tarjoavat laaja-alaista apua esimerkiksi yritysideoarvioimisessa, liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelman laadinnassa ja rahoitusmahdollisuuksien arvioinnissa. ELY-keskus tarjoaa myös uusille ja juuri aloittaneille yrityksille ja yrittäjille koulutuksia esimerkiksi teemapäivien muodossa. (Holopainen 2012, 14 - 17.)

2.3 Yritysmuodot

Yritysmuodon valitseminen luo pohjan yrittäjän menestykselle. Tämän vuoksi valinta on tärkeä ja tehtävä huolellisesti. Yritysmuoto tulee pohtia tapauskohtaisesti. Muotoon vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi yrittäjien määrä, varallisuus, riskinottohalu sekä verotus. (Puustinen 2006, 94.)

Toiminimi

Tämä suosituin yritysmuoto on edullisin ja helpoin muoto. Sen voi perustaa luonnollinen henkilö, jolla on aikomus ryhtyä ammatin- tai liikkeenharjoittajaksi. Toiminimen perustamisen edellytyksenä on siitä tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin. Pääomaa ei lain mukaan vaadita eikä sille ole laadittu tilintarkastusvelvollisuutta. Kirjanpidon on oltava kunnossa, jolloin yrittäjä voi vapaasti siirtää omaa varallisuuttaan yritykseen ja yrityksen varallisuutta omakseen. Käytännössä katsoen yritys ja yrittäjä ovat yksi ja sama. Kuitenkin kirjanpito on se, joka erottaa yrittäjän henkilökohtaisen varallisuuden yrityksen varallisuudesta. Tämän helppouden käänköpuolena voidaan nähdä suojattomuus velkojia kohtaan. Yrittäjän kaikki henkilökohtainen omaisuus on kiinni yrityksessä, ja toiminimen velat

ovat yrittäjän henkilökohtaisia velkoja. Toiminimellä toimiva yrittäjä maksaa ansiotuloveroprosentin mukaista veroa. Tällainen yritysmuoto sopii parhaiten pienimuotoiseen liiketoimintaan, jonka tuottojen ei odoteta nousevan valtavan suuriksi. (Puustinen 2006, 97 - 98.)

Avoim yhtiö

Avoim yhtiö eli ay, on paljon toiminimen kaltainen yhtiömuoto, jonka perustamiseen vaaditaan kuitenkin vähintään kaksi henkilöä. Yrittäjät hallitsevat ja johtavat yritystä itse, voitot ovat jaettavissa suhteutettuna työpanokseen. Ay:n perustajat vastaavat täysin omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön mahdollisista veloista ja näin ollen myös toinen toistensa veloista. Tämän vuoksi luottamuksen on oltava huippukorkealla näiden kahden perustajan välillä. Avoimen yhtiön päätöksien teko edellyttää yksimielisyyttä ja yhteistyökykyä. Tilintarkastus vaaditaan kerran vuodessa, sen sijaan laillisia edellytyksiä yhtiön pääomalle ei ole. (Puustinen 2006, 98 - 99.)

Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö eli ky muistuttaa avointa yhtiötä. Ainut poikkeus on se, että kun avoimessa yhtiössä yhtiökumppanit ovat tasavertaisia, voi niitä kommandiittiyhtiössä olla kahdenlaisia. Niin kutsuttu äänetön yhtiömies sijoittaa yritykseen pääomaansa, muttei vastaa omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön veloista. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole myöskään päätösvaltaa yrityksen asioiden suhteen. Kommandiittiyhtiössä on myös niin kutsuttu vastuunalainen yhtiömies, jolta ei edellytetä pääomaa, mutta sen sijaan tältä voi riittää esimerkiksi pelkkä työpanos. Kun vastuunalainen voi ottaa tuottoa joko palkkana tai yksityisottona ja vastaa koko henkilökohtaisella omaisuudellaan, äänettömälle kuuluu voitto-osuus yhtiösopimuksessa määritellyllä tavalla. Kommandiittiyhtiölle on määrätty tilintarkastusvelvollisuus. (Puustinen 2006, 99 - 100.)

Osakeyhtiö

Osakeyhtiö eli oy yhtiömuodossa on selkeä jako yrityksen varallisuuden ja oman henkilökohtaisen varallisuuden välillä, ellei yrittäjä tai yrittäjät ole taanneet yrityksen velkoja omilla henkilökohtaisilla omaisuuksillaan. Osakeyhtiötä voi

suositella, jos toiminta on laajaa ja tuottavaa. Osakeyhtiössä yrittäjiä voi olla yksi tai useampi. Jotta osakeyhtiön voi perustaa, vaatii se aikaisempia yhtiömuotoja enemmän pääomaa ja vaivaa. (Puustinen 2006, 100 - 102.)

Osuuskunta

Osuuskunta eli oks on yhteenliittymä, jonka takana ovat itsenäiset elinkeinoharjoittajat. Tämän yhtiömuodon perustamiseen vaaditaan vähintään kolme jäsentä, joiden tavoitteena on toiminnan tukeminen. Voittoa tuottaessa jokainen jäsen saa rajoitettua korvausta, ja vastuu jää vain ja ainoastaan omaan sijoituspääomaan. (Puustinen 2006, 102.)

3 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on kattava mutta tiivis, kirjallinen selvitys yrityksestä kokonaisuutena. Sen tarkoituksena on selventää ajatuksia ja toimia osoituksena toiminta-alan kokonaisvaltaisesta hallitsemisesta sekä selvittää tarkemmin tulevan yrityksen omia näkemyksiä ja valintoja. Tällaisia näkemyksiä ja valintoja ovat esimerkiksi oletettavat menestystekijät, tulonlähteet sekä strategia. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa yrityksen täytyy osata pohtia omia vahvuuksiaan ja heikkouksiaan, ydinosaamistaan, markkina-asemaansa, rahoitusresurssejaan sekä kehittämistarpeensa suhteessa muihin kilpaileviin yrityksiin. (Pitkämäki 2000, 9.)

Kun liiketoimintasuunnitelman yksi tärkeimmistä tehtävistä on oman toiminnan kokonaisuuden pohtiminen pintaa syvemältä, suunnitelman suurin hyötyjä on yritys itse. Hyvä ja kattava liiketoimintasuunnitelma voi olla apuna tulevaisuudessa, kun yrityksen tulee tehdä päätöksiä tai kehittää omaa toimintaansa. Kuitenkin hyötyjiä hyvin tehdyille, kattavalle liiketoimintasuunnitelmalle voi olla useita: yritykseen saapuvat uudet henkilöt ja sidosryhmät, joista etenkin rahoittajat. (Pitkämäki 2000, 9 - 10.)

Jo perustamisesta lähtien yritys muodostaa joko kirjallisesti tai suullisesti erilaisia sisäisiä toimintatapoja ja ohjeita. Nämä ohjeet edesauttavat yrityksen sisäisten arkirutiinien muodostumista ja toteuttamista. Usein liiketoimintasuunnitel-

maa laadittaessa havaitaan seikkoja, jotka olisivat muuten jääneet havaitsematta. Tämä on mahdollista, vaikka useita yrityksen eri osa-alueita, kuten markkinointia, kehittämistä ja taloutta olisi pohdittu ilman liiketoimintasuunnitelmaa. (Pitkämäki 2000, 12.)

Jotta yrityksen kokonaisuus olisi hallittu, antaa liiketoimintasuunnitelma hyvät lähtökohdat onnistumiseen ja auttaa yritystä olemalla päätösten perustana valintojen tai ratkaisujen edessä. Vain kirjallisen liiketoimintasuunnitelman avulla voidaan kartoittaa selkeät toimintamallit, johdonmukaistaa päämäärät ja nostaa jo asetettuja tavoitteita eheän kokonaisuuden aikaansaamiseksi. Jotta yrityksen toiminta olisi horjumaton, on sen kaikkien viiden tukijalan: markkinoinnin, tuotannon, kehityksen, talouden ja henkilöstön oltava toimivia ja toisiaan tukevia. Tukijalkojen sisäisten valintojen tulee siis tukea yrityksen päämääriä ja määriteltyjä tavoitteita. (Pitkämäki 2000, 10 - 11.)

Vaikka yrityksen ydinosaaminen olisi keskittynyt vain yhteen osa-alueeseen tai toimintoon, on sen pidettävä huoli siitä, että kaikki toiminnot, myös ne, jotka eivät ole yrityksen vahvuuksia tai vahvoja puolia, tulevat täytäntöön pannuksi ja ovat tukena ja oleellisena osana yrityksen kokonaisuutta liiketoiminnan näkökulmasta katsottuna. Yrityksen toimivuuden kannalta tärkeämpää on pohtia kokonaisuutta kuin kirjallista tuotosta. Kirjallisen tuotoksen voidaan katsoa toimivan pikemminkin yrityksen yhteisen näkemyksen muistiona. (Pitkämäki 2000, 12.)

Liiketoimintasuunnitelman kirjallisella tuotoksella ei ole ennalta määrättyä määräpituutta, ajatuksena on, että sen tulee sisältää kaikki yrityksen kannalta olennainen tieto. Liiketoimintasuunnitelman pohjaksi on olemassa useita erilaisia malleja, joista kukin yritys voi valita itselleen ja omiin työskentelytapoihinsa sopivan pohjamallin. Jotta suunnittelu olisi merkityksellistä, on suunnitelman ehdottomasti oltava yrittäjän ja yhteisön omakohtainen sitoutuminen yritystä kohtaan. On myös saatavilla ulkopuolista apua, joka voi antamalla oman näkemyksensä auttaa pohtimaan todellisia sekä realistisia mahdollisuuksia ratkaisuihin. Ulkopuolisen tehtävänä on kyseenalaistaa, karsia epärealistisia odotuksia sekä kritisoida mutta myös antaa tukea ja kannustaa yrityksen johtoa. (Pitkämäki 2000, 13, 15 - 16.)

Kertaalleen tehty liiketoimintasuunnitelma on perusrakennelma, jota on huomattavasti helpompi päivittää. Päivittäminenkin tulee kuitenkin tehdä perusteellisesti ja kattavasti, että se olisi toteutettu oikein. Päivittäminen toteutuu pohtimalla ja havainnoimalla alkuperäisen tai edellisen liiketoimintasuunnitelman kohtia täydentämällä ja niiden toteutumista punnitsemalla. Liiketoimintasuunnitelma tulisi päivittää säännöllisin väliajoin, kun havaitaan muutoksia tai mahdollisuuksia tai kun päämääriä ei pystytä pitämään yllä. Jos aikaisempien vuosien liiketoimintasuunnitelmat näyttävät kaikki samanlaisilta keskenään, voidaan sen katsoa olevan merkinä ajatusten lukittautumisesta. (Pitkämäki 2000, 16 - 17.)

3.1 Liikeidea

Liikeidean ei tarvitse olla uusi tai omaperäinen, riittävää on, että se on toimiva, suhteellisen lyhyt ja yksinkertainen. Se kertoo, esimerkiksi kuinka aiotaan menestyä, mitä aiotaan tehdä, millä tavalla aiotaan toimia ja ketkä ovat yrityksen kohdeasiakkaita. Liikeidea-osuudessa tulee huolellisesti käydä läpi myös muun muassa yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut, henkilöstön koostuminen, organisointi ja mahdollinen lisärekrytointi, yrityksen liiketilat ja markkinoinnin suunnittelu. Liikeidean tulisi olla mahdollistettavissa ilman ylisuuria taloudellisia panoksia, ja se voi perustua esimerkiksi tietyn tuotteen, tavarain tai valmistusmenetelmän ympärille. Liikeidean takana voi olla tavanomainenkin tuote tai palvelu erikoisen sijasta, jos vain asiakkaiden kysyntää on enemmän kuin olemassa olevaa tarjontaa. (Puustinen 2006, 39 – 41.)

Usein liikeidea tulee ennen halua toimia yrittäjänä tai halua perustaa yritys. Joka tapauksessa liikeidea on se, joka ratkaisee, onko yrittäjällä mahdollisuuksia menestyä. Tämän vuoksi liikeideaan kannattaa uhrata aikaa ja vaivaa. Kuitenkaan liikeidean ei tarvitse olla liian tarkkaan selvitetty analyysi, sillä liiketoimintasuunnitelmaa ja liikeidea ei tule sotkea toisiinsa. Hyvä keino liikeidea pohtimassa on yrittää asettua asiakkaan asemaan ja punnita asiaa asiakkaan näkökulmasta sekä määrittellä potentiaaliset asiakasvirrat. Ideaan ei pidä syttyä liian helposti sokaistumalla vaan tarkastella sitä myös kriittisestä näkökulmasta ympäröivän kannalta. Hyvän idean tulee selvitä markkina-analyysistä, ja se tarvitsee toteuttajan, jolla on päättäväisyyttä ja osaamista. (Puustinen 2006, 45 - 46, 48.)

3.2 Markkinatilanne

Markkina-analyysiin on tarkoitus selvittää sen hetkistä markkinatilannetta. Mitä tapahtuu, missä tapahtuu, kuka tekee? Liiketoimintasuunnitelman ensimmäisiä vaiheita on selvittää markkinatilanne. Markkina-analyysista tulee selvittää oma toimiala ja sen realistiset tulevaisuudennäkymät. On hyvä analysoida omat asiakassegmenttinsä mahdollisimman tarkasti, jos vain mahdollista. Markkinatilanteessa käydään läpi myös kilpailijat ja tehdään kilpailija-analyysi. Kilpailija-analyysi selvittää kilpailijoiden asemaa, niiden tuotteita ja strategiaa. (Puustinen 2006, 62 – 63.)

On syytä myös pohtia, voisiko markkinoille tulon esteitä olla olemassa. Tällaisia esteitä voivat olla muun muassa kova hintakilpailu tai aloittavan yrityksen suuret alkuinvestoinnit. Markkina-analyysin on oltava realistinen, mutta myös mahdollisuuksia näkevä. (Puustinen 2006, 63 – 64.)

3.3 Strategia

Strategiasta käy ilmi ikään kuin eräänlainen yrityksen juoni. Strategia luo yrityksen liiketoimintasuunnitelmalle pohjaa. Strategiaa luodessa asioita tarkastellaan luovaa kautta monesta eri näkökulmasta. (Pitkämäki 2000, 89.)

Hyvän strategian tunnusmerkki on yrityksen menestyminen. Toki menestymisen taustalla on monia muitakin ominaisuuksia, kuten oikea paikka oikeaan aikaan, myös yrittäjän kyky nähdä mahdollisuudet on olennainen osa menestymistä. (Pitkämäki 2000, 89.)

3.4 SWOT

SWOT - menetelmä kehitettiin alun perin liiketoiminnan ja teollisuuden alaa varten, mutta se voi olla yhtäläillä hyödyllinen yhteisöjen terveydenhuollon ja kehittämisen, koulutuksen tai jopa yksilön henkilökohtaisen kasvamisen kannalta. SWOT - analyysia voidaan käyttää kartoittaessa ongelmien ratkaisuja, määrittääkseen mahdollisuudet menestyä suhteessa olemassa oleviin uhkiin, määrittäessä millainen muutos on mahdollista tai mukauttaessa ja kehittäessä toiminnan uutta kulkusuuntaa. (University of Kansas 2013.)

SWOT - lyhenne tulee englannin kielen sanoista ja tarkoittaa vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia (Puustinen 2006, 69). On muistettava, että SWOT - analyysi ei ole aina mustavalkoinen. Joskus samat tekijät voivat olla mahdollisuuksia ja uhkia tai vahvuuksia ja heikkouksia. (Holopainen & Levonen 2003, 57.)

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu tämän hetkisen tilannekatsauksen lisäksi olennaisesti myös tulevaisuuden visio. Tämä strateginen suunnittelun osio sisältää ideointia, visioita, tulevaisuuden näkymiä ja keinoja päästä tulevaan. (Raatikainen 2005, 126.)

3.5 Rahoitus

Raha on usein aloittavan yrittäjän kompastuskivi, eritoten sen vähyys yrityksen perustamista tai pyörittämistä varten. Rahaa tarvitaan siis yrityksen perustamista varten niin kutsuttuihin alkuinvestointeihin, mahdolliseen tuotantoon ja markkinointiin mutta myös yrittäjälle itselleen tämän henkilökohtaista taloutta varten. Velkaantumista pienyrittäjien keskuudessa pelätään, ja mahdollisimman pieniä pääomia yritystä perustettaessa suositaan. Tätä ei pidä välttämättä nähdä negatiivisena asianhaarana, vaan päinvastoin kantavana voimana tavoittaa nopeammin kannattava yritystoiminta. Pääomaa tulisi kuitenkin olla sen verran, että yrityksen on mahdollista pistää pyörät pyörimään reippaasti eikä velkaantumista pidä pelätä liikaa, ettei pelkkä pelon tunne velkaantumisesta ole esteenä uudelle yritykselle. Rahoitusvaihtoehtoja on useita, vaikka valitettavan usein aloittavat yrittäjät eivät ole niistä riittävän tietoisia. (Puustinen 2006, 71 - 72.)

Pääsääntöisesti varoja on mahdollista saada monessa eri muodossa. Julkiselta sektorilta voi saada ilmaisia avustuksia kuten starttirahaa tai investointitukia. Tämä rahoitusmuoto on ehdottomasti kiinnostavin. Valtio avustaa yrittäjiä monella tapaa kuten avustuksin, tuin, lainoin ja takauksin. Rahan lähteinä voivat olla esimerkiksi TE-keskukset, Tekes tai vaikkapa Finnvera. On myös olemassa useita alueellisia kehitysyhtiöitä, jotka avustavat kuntien tavoin yrittäjiä suoraan. Starttirahaa, joka oli aiemmin vain työttömien käytössä, jakaa työministeriö ja sitä voi hakea työvoimatoimistosta. Se on vastikkeetonta, veronalaista ja henki-

lökohtaista tuloa yrittäjälle itselleen, ei yritykselle. Työvoimatoimisto katsoo tuen tarpeen ja liikeidean toteuttamiskelpoisuuden. (Puustinen 2006, 74 - 75.)

Yksityisten sektorien lainat ovat monesti kalliita ja sisältävät takauksia. Kaikki lainat ovat yrittäjälle ja yritykselle vierasta pääomaa, johon vaaditaan usein vakuuksia tai takauksia. Tällainen vieras pääoma, eli velka, on usein korollista riippumatta yrityksen taloudellisesta nousu- tai laskusuhdanteesta. Oman pääoman muodostavat yrittäjän omien sijoitusten lisäksi mahdollisten pääomasijoittajien sijoitukset. Omalla pääomalla mahdollistetaan yritykselle niin kutsuttu pesämuna, joka taas varmistaa yrityksen omaa vakavaraisuutta ja myös edesauttaa mahdollisen pankkilainan saamista. Oma pääoma on aina taloudellinen mutta myös henkinen tuki yritykselle. (Puustinen 2006, 72.)

Yrittäjän oma varallisuus ja sen käyttö on edullisinta rahaa, eikä sen kuluttaminen tai omistaminen sido tai velvoita yrittäjää mihinkään. Yrittäjä, jonka käytössä on oma raha, edesauttaa myös yrityksen luotettavuutta ja uskottavuutta ulkopuolisten keskuudessa. Yrittäjän on oltava valmis laittamaan omaa rahaansa yritykseensä. Yrittäjän omaisuuden vakuutena voivat olla esimerkiksi kiinteistöt tai arvopaperit. Tämä voi huolestuttaa monia aloittavia yrittäjiä, mutta on muistettava, että mikäli yrityksen toiminta on kannattavaa, vakuuden tarve myös poistuu. Yrittäjän ei pidä kuitenkaan sokeasti taata omaisuuttaan, ennen kuin on kartoittanut kaikki muut mahdolliset vaihtoehdot, kuten lähipiirin, rahan kokoon saamiseksi. (Puustinen 2006, 73 - 74.)

3.6 Hinnoittelu ja tulospäätökset

Yksi haastavimmista tehtävistä on hinnoittelu. Hinnoittelun tulee perustua molempien osapuolten, asiakkaan ja yrittäjän, tyytyväisyyteen. Asiakkaan tulee olla valmis ostamaan palvelu tai tuote pyydettyyn hintaan ja yrittäjän saamaansa voittoon. Hinnoittelua pohdittaessa on selvitettävä kustannusrakenne ja tekijät, jotka aiheuttavat yrittäjälle kustannuksia. Tuote on osattava hinnoitella houkuttelevasti, joten tuotteen hinnan esittämistapa on eräs tärkeä markkinoinnillinen ratkaisun paikka. Voidaan puhua myös psykologisesta hinnoittelusta. (Raatikainen 2006, 87 - 88.)

Omakustannehinnoittelun perusteena on selvittää sekä muuttuvat kustannukset että kiinteät kustannukset ja lisätä niihin haluttu voittotavoite (Heino 2001, 60). Kiinteitä kustannuksia voivat olla esimerkiksi liiketilojen vuokraaminen tai palkat. Muuttuvilla kustannuksilla käsitetään hankinta- ja valmistuskustannukset, jotka määräytyvät valmistettavan tuotteen mukaan. (Raatikainen 2006, 87 - 88.) Katetuottohinnoittelu perustuu muuttuviin kustannuksiin lisättävään katetuottotavoitteeseen sekä arvonlisäveroon, jolloin aikaansaadaan palvelun tai tuotteen myyntihinta (Heino 2001, 61) Markkinatavoitehinnoittelussa tulee tuntea yleinen hintataso jonka perusteella voidaan asettaa niin kutsuttu tuotteen tai palvelun ohjehinta (Heino 2001, 64).

4 Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen

Tämä liiketoimintasuunnitelma mukailee yleistä liiketoimintasuunnitelman mallia ja on opinnäytetyön toiminnallinen osuus ja lopputulos.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen grillivaunulle alkoi liikeideasta, jonka jälkeen pohdittiin syvemmin yritystä ja sen toimenkuvaa. Yritysidea ei ole uusi eikä kovin omaperäinen, mutta uskoakseni perinteinen ja toimivaksi havaittu. Opin­näytetyöni teoriaosuus muodostui mukailemaan liiketoimintasuunnitelman runkoa, jonka kokosin johdonmukaiseksi kokonaisuudeksi liiketoiminnasta.

5 Yhteenveto

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena oli aikaan saada toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma grillivaunulle. Ajatuksena toteutettavasta liiketoimintasuunnitelmasta oli tarkoitus saada eheä, yhtenäinen kokonaisuus yhdessä opinnäytetyön teoriaosuuden kanssa. Teoriaosuuden lopullisena tavoitteena oli pohjustaa liiketoimintasuunnitelman rakennetta sekä yrittäjyyttä.

Opinnäytetyö prosessina oli kivikkoinen ja erittäin haasteellinen. Aihe, josta olin toivonut jo opintojeni alusta opinnäytetyöni tekevän, kariutui viime hetkellä, ja minun oli keksittävä nopeasti uusi aihe opinnäytetyölleni. Yrittäjyys on kiinnostanut minua aina, joten päätin tehdä liiketoimintasuunnitelman hetken mielijohteesta grillivaunulle. Paikkana Lappeenrannan Myllymäki tuntui luonnolliselta sijainnilta yritykselle, sillä siellä vastaavaa palvelua ei ollut.

Vaikka tahtotila, tavoite ja selkeä ajatus olivat kulkeneet mukanani jo opintojen alusta alkaen opinnäytetyöni suhteen, osaltaan myös itsestäni riippumattomista syistä en päässyt itselleni asettamaan henkilökohtaiseen tavoitteeseeni opinnäytetyössäni. Tämän johdosta myös ajallisesti opinnäytetyön valmistumiselle tuli kiire. Koko prosessin aikana tein kymmeniä työtunteja kirjaimellisesti turhaa työtä, joka jo osaltaan turhautti valtavasti. Vaikka koko opinnäytetyö prosessina oli enemmän henkisesti kasvattava kuin akateemisesti kouluttava, kunnianhimoisena ihmisenä kuitenkin akateemisesti katson päässeeni tavoitteeseeni, valmistua jouluna 2013.

Mielestäni opinnäytetyöstäni muodostui kaikesta huolimatta varsin eheä kokonaisuus. Opinnäytetyön teoriaosuus tukee itse liiketoimintasuunnitelmaa. Kokemus oli myös yrittäjyyden näkökulmasta opettavainen. Kun on ajankohtaista laatia liiketoimintasuunnitelma todelliselle yritykselle, minulla on jo kokemusta liiketoimintasuunnitelman laatimisen haasteista ja tiedän pyytää joihinkin sen osa-alueiden laatimiseen myös ammattilaisten apua. Laatiessani liiketoimintasuunnitelmaa kuvitteellisesti perustettavalle yritykselle, haasteelliseksi osoittautui saada hinta- ja kustannustietoja kunkin alan toimijoilta, jopa heidän lupauksistaan huolimatta.

Opinnäytetyöni teoriaosuus oli kaikista mielekkäin osa-alue, jota olisin mielusti laajentanut koskemaan alussa mukanani olleita aiheita, asiakaspalvelua sekä asiakaslähtöistä ajattelutapaa yrittäjyyden lisäksi. Itse liiketoimintasuunnitelmassa keskittyisin pääpainoisesti liiketoiminnan varsinaiseen ja yksityiskohtaisempaan suunnitteluun teorian kautta.

Tehdyn liiketoimintasuunnitelman mukaan tällaisen yrityksen perustaminen olisi kannattavaa. Yrityksen varojen on riitettävä muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin, jonka jälkeen tulokseksi on jäätävä yrittäjän yksityisnoston suuruinen summa. Kymmenen asiakkaan tavoiteasiakasmäärä tunnissa ei ole realistinen, jos katsotaan sitä suhteutettuna viiteen työpäivään viikossa, joiden joukossa on myös selvästi hiljaisempia arkipäiviä. Keskimääräinen asiakasmäärä viikossa lienee kuitenkin mahdollista saavuttaa kirimällä myyntiä kiireisimpinä viikonpäivinä, kuten viikonloppuisin, jolloin asiakkaat yleensä tällaisia palveluita käyttävät.

Tuottoisimpia työpäiviä, jolloin tämän tavoiteasiakasmäärän voitaisiin olettaa yleisen tietämyksen mukaan täyttyvän, ovat pyhien aatot, pyhät, perjantai sekä lauantai-ilta. Arkipäivinä yrityksen ei voida olettaa pääsevän tavoiteasiakasmäärään riippumatta mistä vuodenajasta puhutaan. Myynnillisesti tuottoisaksi arveltuja sesonkeja voisivat olla esimerkiksi paikalliset tapahtumat, yleiset loma-ajat sekä arkeen paluu.

Lähteet

Community Tool Box. University of Kansas. 2013 Work Group for Community Health and Development at the University of Kansas 2013. Table of Contents-Community Assessment. Chapter 3.

<http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/swot-analysis/main> Luettu 6.11.2013

Heino, M 2002 Matkailu-, majoitus- ja ravitsemisalan kustannus- ja kannattavuuslaskennan harjoituksia. Saarijärvi: Gumerrus Kirjapaino Oy

Holopainen, T. 2012 Yrityksen perustamisopas käytännön perustamistoimet. Jyväskylä: Asiatieto Oy ja Tekijä

Holopainen,T & Levonen, A. 2003 Yrityksen perustajan opas. Helsinki: EDITA PRIMA Oy

Pitkämäki, A. 2000 Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: KAUPPA-KAARI OYJ

Puustinen, T 2006 Avain omaan yritykseen. Helsinki: AVAIN

Pyykkö, M. 2011 Minustako yrittäjä? Helsinki: Wsoy

Raatikainen, L. 2005 Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: EDITA

Raatikainen, L. 2006 Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: EDITA

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003 Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gumerrus Kirjapaino Oy