

Tapio Saunamäki

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle fysioterapiayritykselle

Opinnäytetyö

Syksy 2013

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

PK-yrittäjyyden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Koulutusohjelma: PK-yrittäjyyden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: markkinointi

Tekijä: Tapio Saunamäki

Työn nimi: Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle fysioterapiayritykselle

Ohjaaja: Tero Turunen

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 50

Liitteiden lukumäärä: 2

Fysioterapiapalvelut ovat osa kunnallista terveydenhuoltoa, mutta alalla on aina ollut myös paljon itsenäiseksi yrittäjäksi ryhtyneitä fysioterapeutteja. Kunnallisista terveydenhoitopalveluista tulee ulkoistamisuutisia, tämäkin osaltaan saa monen terveydenhoitoalalla olevan miettimään oman liiketoiminnan aloittamista. Hoivapuolella uusia yrityksiä onkin jo syntynyt kohtalaisesti.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia toimiva liiketoimintasuunnitelma aloittavalle fysioterapiayrittäjälle Kauhavalle. Yrittäjäksi aikova toimii tällä hetkellä kunnallisella sektorilla fysioterapeuttina työterveyshuollossa. Oman yrityksen perustaminen on pyörinyt mielessä valmistumisvuodesta 2005 lähtien. Aineistoa työhön on kerätty pääosin Internetistä. Työ käsittelee yrityksen perustamiseen liittyviä asioita liiketoimintasuunnitelman mukaisesti.

Fysioterapian palveluita tarjoavia yrityksiä paikkakunnalta löytyy jo useampia, mutta jonot hoitoihin on kohtalaisen pitkiä. Tilausta uudelle yrittäjälle olisi. Uudella yrittäjällä on myös tarjolla erilaisia fysioterapiapalveluita muihin paikkakunnan yrityksiin verrattuna, perinteisiä palveluita unohtamatta. Lisäksi yrittäjäksi aikovalla on nykyisen työn ja harrastusten kautta valmista asiakaskuntaa olemassa, joten mahdollisuuksia menestyvälle yritykselle on olemassa.

Avainsanat: Liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, yrittäjyys, koulutus, rahoitus

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: SME Business Management

Author: Tapio Saunamäki

Title of thesis: Business plan for a starting physiotherapy company

Supervisor: Tero Turunen

Year: 2013

Number of pages: 50

Number of appendices: 2

Physical therapy services are part of the municipal health services, but there has always been a lot of self-employment among physical therapists. Social care services will be subcontracted to a great extent and this may contribute to making many employees think about starting their own business. There are already many new firms that have started.

The purpose of this study was to draw up a business plan for a physical therapist living in Kauhava. The new entrepreneur currently works in the municipal sector as a physiotherapist in occupational health services. The new entrepreneur has been thinking about starting a firm since she graduated as a physical therapist in 2005. The data for this thesis have mainly been gathered from the Internet. The thesis is mostly about the facts with starting a company in accordance with the business plan.

There are already a few physiotherapy service providers in Kauhava, but queues to treatments are rather long. This is why there is an opening for a new entrepreneur. The new entrepreneur offers a variety of physical therapy services different from those of the other companies in the locality, without forgetting the traditional ones. In addition, the new entrepreneur has already a customer base because of her current job and hobbies, and this is how she has potential to start a successful company.

Keywords: Business plan, business idea, entrepreneurship, education, finance

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
Kuvio- ja taulukkuuettelo.....	5
1 JOHDANTO.....	6
2 YRITYSTOIMINNAN PERUSTEET.....	7
2.1 Toimintaympäristö.....	9
2.2 Liiketoimintasuunnitelma.....	10
2.3 Rahoitus.....	10
2.4 Neuvoja antavia tahoja.....	16
2.5 Yrittäjäkoulutus.....	19
2.6 Yritystoiminnan kipupisteitä.....	20
2.6.1 Peste – tiedonkeruun menetelmä.....	21
2.6.2 Swot – vahvuuksien ja heikkouksien arviointiin.....	21
3 ALOITTAVA YRITTÄJÄ.....	23
3.1 Lähtökohdat.....	23
3.2 Liikeidea.....	25
3.2.1 Peste.....	26
3.2.2 Swot.....	27
3.3 Yhtiömuoto.....	30
3.4 Toimintaan liittyvät lait.....	30
3.5 Vakuutukset.....	31
3.6 Kuvaus tarjottavista palveluista.....	31
3.7 Miten yritys erottuu muista.....	34
3.8 Asiakaskunta.....	34
3.9 Markkinointisuunnitelma.....	35
3.9.1 Markkinointibudjetti ja seuranta.....	36
3.9.2 Kilpailijat ja hinnoittelu.....	37
3.9.3 Yrityksen oma palvelu.....	38
4 YHTEENVETO.....	40

LÄHTEET	42
LIITTEET	46
LIITE 1	46
LIITE 2	49

Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Rahoittajat.....	11
Kuvio 2. Neuvoa antavat tahot.....	17
Kuvio 3. Yrittäjäkoulutus.....	19
Kuvio 4. Yrityksen perustamisen alkuvaiheet.....	25

1 JOHDANTO

Tämän työn tavoitteena on laatia käyttökelpoinen liiketoimintasuunnitelma Kauhavalle perustettavalle fysioterapiayritykselle. Yritystoiminnan aloittaminen ja yrityksen menestyksellään hoitaminen perustuvat hyvään ja toimivaan liikeideaan. Tavoitteena on myös löytää ratkaisuja, joilla yritys saadaan vakiinnutettua paikkakunnalle.

Fysioterapeutin ammattinimikettä saa käyttää ja ammattia harjoittaa vain tutkinnon suorittanut fysioterapeutti. Toimintaa valvoo lääninhallitus ja Terveystieteiden tutkimuskeskus Oikeusturvakeskus TEO. Terveystieteiden tutkimuskeskuksen rekisterissä olevilla fysioterapeuteilla on ammatinharjoittamisoikeus ja siten myös oikeus toimia yrittäjinä. Fysioterapiapalveluja voi tuottaa itsenäisenä ammatinharjoittajana tai lääninhallituksen luvalla toimivana palvelun tuottajana. Jos fysioterapeuttiyrittäjä kuitenkin haluaa jossakin vaiheessa saada luvan työntekijän palkkaamiseen, hänellä täytyy olla vähintään kahden vuoden työkokemus työntekijänä. Työkokemuksen voi kerätä joko kunnalliselta sektorilta (terveyskeskuksessa tai sairaalassa työskennellessä) tai julkiselta sektorilta (työskennellessä yksityisessä fysioterapiayrityksessä työntekijänä). Fysioterapia-alaa säätelee terveydenhuoltoa koskeva lainsäädäntö.

2 YRITYSTOIMINNAN PERUSTEET

Yrityksen perustamisessa pitäisi lähteä siitä, että yrityksen tuotteille tai palveluille on menekkiä, toisin sanoen markkinoilla on tilaa. Pelkkä toteuttamiskelpoinen idea ei riitä, vaan täytyy tarkasti kartoittaa millaiset markkinat tuotteella tai palvelulle on. Yrityksen peruslähtökohta on aina se, että joku ostaa tuotettavia hyödykkeitä. Varsinainen yrityksen perustaminen ei ole kovin hankalaa. Esimerkiksi perustayritys.fi-verkkopalvelussa lähes kaikki asiat voidaan tehdä yhdellä istumalla. Palvelun avulla kaikki rutiiniasiat hoituvat helposti: tarvittavat dokumentit, pankkiyhteydet, vakuutusasiat ja ilmoitukset saadaan palvelun kautta. Samalta sivulta löytyy myös paljon linkkejä ja osoitteita niistä tahoista, joista on saatavilla opastusta ja neuvontaa kaikkiin yritystoiminnan aloittamista liittyviin kysymyksiin. Voidaankin olettaa, että itse perustamisen osalta ongelmat ovat pienehköjä, koska pakollisesti tehtävät asiat ovat rutiiniluonteisia, tarkasti dokumentoituja ja pitkälle lainsäädäntöön perustuvia. Lisäksi käytännön apua on saatavissa joko ilmaiseksi tai vain pientä korvausta vastaan. Perustamisvaiheessa on tietoa saatavilla, esimerkiksi Uusyrityskeskuksilta, kuntien elinkeinoasiamiehiltä, yrittäjäjärjestöiltä, TE-toimistoista, eikä sovi tuki unohtaa asiansa osaavaa tilitoimistoakaan. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

Kun perustamisrutiinit on saatu tehtyä, alkaa selviytyminen kovassa paineessa ja kilpailussa. Uusien yritysten selviytyminen on pitkän aikaa taistelua elossapysymisestä. Suurimmat vaikeudet ovatkin tässä vaiheessa rahoitus, jaksaminen ja muiden vauhdissa pysyminen. Nämä ovat jokapäiväisiä haasteita yrittäjille. Suomen Yrittäjäjärjestöllä on olemassa kattavasti tietoa yrittäjän sosiaaliturvasta, eläketurvasta, työterveyshuollosta ja muista tämän tyyppisistä asioista. Yrittäjän itsensä henkilöön kohdistuvia palveluita ei liene muualta saatavissa näin kattavasti. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

Mutta selviytyminen on paljon muutakin kuin henkilön itsensä selviytymistä. Yritystoiminnan jatkuvuuden kannalta on apua saatavilla runsaasti, monelta osin on paljon päällekkäisyyksiäkin. Esimerkiksi vientiin liittyvien palveluiden tarjoajien määrä on Suomessa kohtuullisen suuri, mutta palvelut menevät osin päällekkäin. Kun tähän vielä lisätään julkisten palveluiden ja yksityisten palveluiden tarjoajat, viidak-

ko on melkoinen. Pelkästään julkisten yrityspalveluiden järjestelmää pitää 60 % yrityksistä/yrittäjistä monimutkaisena, jopa 20 % palveluiden tarvitsijoista on sitä mieltä, että niiden saamisessa oli suoranaisia vaikeuksia. Aloittava ja pieni yritys on usein vaikeammassa asemassa, koska kukaan ei tunne, byrokratia on hankalaa ja uskottavuus pitää ensin ansaita. Tässä viidakossa selviytymisessä ehkä tärkein asia on yrittäjän oma koulutus. Jos ei ole koulutusta tai muuten kokemusta yrittäjyydestä tai yritystoiminnasta, selviytyminen voi olla hankalaa. Tähän tarjoavat mahdollisuuden monet ammattikorkeakoulut sekä Suomen Yrittäjäopisto. Lisäksi yrittäjyyteen liittyviä lyhyempiä koulutusjaksoja on saatavilla muutamilta yksityisen sektorin toimijoilta. Selviytymiseen kuuluu myös yrityksen oman talouden kunnossapito. Hyvät talouteen liittyvät suunnitelmat ja budjetit ovat elintärkeitä kaikille yrityksille, mutta aivan erityisesti alkaville yrityksille, joilla ei vielä ole riittävästi kassavirtaa eikä puskureita yllättäviin menoihin tai suhdannevaihteluihin. Tässä tilanteessa on oma tuttu pankki tietysti tärkeässä roolissa, mutta esimerkiksi vientiä harjoittavan yrityksen muut rahoittajat ovat isossa roolissa. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

Kun aloittava yritys on päässyt hieman jo vauhtiin, asiakassuhteet löydetty ja toimintamallit ovat vakiintuneet, vuorossa on yrityksen kasvattaminen. Tämän kasvun pitäisi kuitenkin tapahtua hallitusti. Jälleen on tarvetta palveluille, joilla on tarjota ongelmaan ratkaisuja ja vaihtoehtoja. Tarjolla on lukuisia julkisen sektorin yrityspalveluja yksityisen sektorin lisäksi, kuten Finnvera, Tekes, Viexpo ja Kauppakamari. Kaikki tarjoavat palveluja myös kansainvälisiin hankkeisiin. Mikä niistä olisi sopiva? (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

Palveluorganisaatioiden määrä ja kentän hajanaisuus voi olla myös ongelma, sillä toimijoita ja toimintatapoja on liikaa. Lisäksi koetaan, että johtuen osin toimintojen päällekkäisyyksistä sekä byrokratiasta, pykälien noudattaminen on tärkeämpää kuin järkevä ja asiakaslähtöinen toiminta. Esimerkiksi Tekes on nimensä mukaisesti profiloitunut tekniikan innovaatioihin ja niiden rahoitukseen ja neuvontaan, mutta samoja palveluita saa monilta muiltakin tarjoajilta. Aloittavan yrityksen on myös hyvä tietää, millaisen avun muodolla olisi järkevintä toimia. Vaihtoehtoja yrityksillä on useita, kuten esimerkiksi laina, avustus, pääomasijoitus ja neuvonta. Esimerkiksi Sitra haluaa usein olla mukana yrityksen omistajana tietyn ajan ja

myöhemmin irtautua siitä. Finnvera taas ei ole mukana omistajana/osakkaana, mutta myöntää lainoja, takauksia sekä vientirahoitusta. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

2.1 Toimintaympäristö

Fysioterapia on yksityisten terveystalvelujen tuottajien yleisin toimiala. Valtaosa fysioterapiapalveluista, noin 80 %, tuotetaan yksityissektorilla. Vuonna 2004 fysioterapia-alan yrityksiä oli yhteensä 2 286 kpl, joista vajaa puolet on lääninhallituksen toimiluvan saaneita yrityksiä ja loput yksin toimivia itsenäisiä ammatinharjoittajia. Osa ammatinharjoittajista on vuokrannut toimitilan luvanvaraisesta fysioterapiayrityksestä, osalla on omat toimitilat ja osa tekee kotoaan käsin vain kotikäyntejä, esimerkiksi vaikeavammaisten lääkinnällistä kuntoutusta. (Hartman, [viitattu 26.8.2012]).

Vuonna 2004 yritysten yhteenlaskettu henkilöstömäärä oli 3 188. Fysioterapia on luonteeltaan suurelta osin hoitotyötä, mistä johtuen alan liikevaihto on esim. lääkäripalveluihin verrattuna suhteellisen pieni, 173 miljoonaa euroa. Fysioterapiayritysten asiakaskunta koostuu itse maksavista asiakkaista sekä julkisen että yksityissektorin kilpailuttamista ostopalveluista. Ostopalveluasiakkaina ovat muun muassa yritykset (työterveydenhuolto), Kansaneläkelaitos (mm. lääkinnällinen ja vaikeavammaisten kuntoutus), Valtiokonttori (esim. sotainvalidi- ja veteraanikuntoutus), vakuutusyhtiöt, kunnat ja sairaanhoitopiirit. Fysioterapiapalvelujen kilpailuttamisen mahdollistava ns. Valtava-laki tuli voimaan vuonna 1984, joten alaa on kilpailutettu jo 20 vuotta. Kansaneläkelaitoksen tilaston mukaan vuonna 2004 maksettiin fysioterapiakorvauksia noin 18,3 miljoonaa euroa yhteensä 193 537:lle itse maksavalle asiakkaalle. Korvattuja fysioterapiakäyntejä oli yhteensä noin 1,9 miljoonaa kappaletta. (Hartman, [viitattu 26.8.2012]).

Fysioterapeuttisen kuntoutuksen sisältö kehittyi nopeasti. Lähitulevaisuuden trendinä tulee olemaan esimerkiksi vaikuttavuuden mittauksen lisääntyminen. Tavoitteena on päästä yhä suurempaan laatu- ja kustannustehokkuuteen. Fysioterapiassa käytettävien laitteiden vienti kasvaa tulevaisuudessa, ja myös hoito-osaaminen sisältää vientipotentiaalia. Esimerkiksi vanhenevan väestön geriatrinen kuntoutus

ja toimintakyvyn ylläpito sekä sodassa vammautuneiden kuntoutus ja alan apuvälineet ovat erityisosaamisalueita, joilla voisi olla kansainvälistäkin kysyntää. (Hartman, [viitattu 26.8.2012]).

2.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liikeidea on kuvaus tavasta toimia yrityksen valitsemalla toimialalla. Liikeideassa kuvataan toimintatapa, miten yritys toiminnallaan ansaitsee rahaa ja tekee kannattavaa liiketoimintaa. Liikeideasta saadaan vastaus kysymyksiin mitä, miten, kenelle ja miksi. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen apuväline menestyvän yritystoiminnan käynnistämiseksi. Liiketoimintasuunnitelma on liitettävä haettaessa eri tahoilta rahoitusta, esimerkiksi startti-raha hakemukseen, pankkien laina hakemuksiin tai Ely-keskukselta haettavaan rahoitukseen. Sen avulla yritysidea hahmottuu paremmin. Lisäksi se auttaa yrityksen toiminnan sekä kannattavuuden suunnittelemisessa. (Liiketoimintasuunnitelma, [viitattu 23.9.2013]).

2.3 Rahoitus

Alkavalle yrittäjälle on runsaasti rahoituslähteitä tarjolla, kuten kuvio 1. osoittaa. Yritystä perustavan on kuitenkin muistettava, että suurikaan rahoitus ei korvaa sellaista toimivaa ja perusteellisesti harkittua liiketoimintasuunnitelmaa, joka tuo yritykseen liikevaihtoa maksavilta asiakkailta. Julkisen rahan varaan ei liiketoimintaa voi pitkällä aikavälillä rakentaa. (Liiketoimintasuunnitelma, [viitattu 23.9.2013]).



Kuvio 1. Rahoittajat.

(Liiketoimintasuunnitelma, [viitattu 23.9.2013]).

Liiketoiminnan alkuunsaamiseksi yrittäjä voi hakea starttirahaa TE-toimistolta, tai yrittäjä voi hakea lainaa pankista. Erilaisia avustuksia on tarjolla Leader-ryhmillä, Finnveralla ja Tekesillä, omaa rahoitusta unohtamatta. Näistä kaikista rahoitusmuodoista kerrotaan tarkemmin seuraavaksi.

TE-toimistot. TE-toimistot myöntävät starttirahaa, jolla edistetään uuden yritystoiminnan syntymistä. Näin turvataan yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulo yritystoiminnan alkuvaiheessa. Starttirahaa voidaan myöntää enintään 18 kuukauden ajaksi. TE-toimistot voivat myöntää starttirahaa palkkatyöstä tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi ryhtyville sekä työttömille työnhakijoille, jotka näin työllistävät itsensä yrittäjäksi ryhtymällä. (Starttiraha – Aloittavan yrittäjän tuki, [viitattu 5.10.2013]).

Päätoiminen yrittäjäyys, riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan, mahdollisuudet jatkuvaan kannattavaan toimintaan ja tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta ovat edellytyksenä tuen saamiselle. Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen päätöstä tuen myöntämisestä. Työ- ja elinkeinotoimisto tekee päätöksen

starttirahan myöntämisestä huomioiden samalla alan yritysten kilpailutilanteen ja uuden yritystoiminnan tarpeen paikkakunnalla. (Starttiraha – Aloittavan yrittäjän tuki, [viitattu 5.10.2013]).

Finnvera. Finnvera tarjoaa rahoitusta ja asiantuntemusta yritystoiminnan aloittamiseen liittyviin rahoitustarpeisiin esim. lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vienninrahoituspalveluja. Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja. Tavoitteena on yritystoiminnan lisääminen, viennin kasvattaminen, pk-yritysten muutostilanteiden rahoituksen mahdollistaminen ja yritysten kansainvälistymisen lisääminen. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

Oman rahoituksen lisäksi naisyrittäjä voi hakea Finnveralta naisyrittäjälainaa. Naisyrittäjälaina on yrityksille, joissa enemmistöosakkaina ovat naiset ja jota yksi naispuolisista osakkaista johtaa päätoimisesti. Kyseessä voi olla toimintaa aloittava tai jo toimiva yritys, joka työllistää enintään viisi henkilöä. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

Naisyrittäjälainaa käytetään käyttöpääomatarpeisiin esimerkiksi laiteinvestointeihin sekä muihin toiminnan aloittamis- ja laajennushankkeisiin tai yrityksen kehittämiseen. Naisyrittäjälainoja voidaan myöntää yritystoimintaan lähes kaikilla toimialoilla lukuun ottamatta varsinaista maatilataloutta, metsätaloutta ja rakennusliiketoiminnan perustajaurakointia. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

Lainaa voidaan myöntää enintään 35 000 euroa. Laina-aika on viisi vuotta, joista ensimmäinen vuosi voi olla lyhennyksistä vapaa. Korkoon sisältyvä valtion korkotuki mahdollistaa edullisemman koron. Kaikki yritysmuodot voivat saada naisyrittäjälainaa, jota voi täydentää starttirahalla. Hankkeen arvioimiseksi Finnvera ja Te-toimisto tarvitsevat liiketoimintasuunnitelman. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

Omarahoitus. Omarahoituksella on suuri merkitys muun rahoituksen järjestymiselle. Mahdollisimman suuri oma rahallinen sijoitus antaa hankkeelle uskottavuutta, ja helpottaa siten ulkopuolisen rahoittajan mukaantuloa. Oman sijoituksen määrän tulisi olla ainakin 20 prosenttia pääoman tarpeesta. Rahapanoksen lisäksi yritykseen voidaan sijoittaa esimerkiksi käyttöomaisuutta. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

Pankki. Pankki voi myöntää yritykselle lainaa, jota yrittäjät usein tarvitsevat oman pääoman lisäksi. Lainaa myöntävät pääasiassa liikepankit. Lainasta maksetaan esimerkiksi Euribor-viitekorkoon sidottua korkoa. Sen lisäksi rahoittajan on saatava itselleen tuotto eli korkomarginaalin ja lainan toimitusmaksun. Lainan takaisinmaksuehdot ovat erilaisia eri rahoittajilla. Usein pankit vaativat lainapääomalle reaalivakuuksia, kuten asunnon tai muun omaisuuden panttaamista. Lainatarjouksia kannattaa kysyä useasta eri pankista. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

Ulkopuoliset rahoittajat ja sijoittajat. Ulkopuolisilta rahoittajilta ja sijoittajilta voi hakea vierasta pääomaa. Vieraan pääoman rahoittajina toimivat mm. toiset yritykset, rahoituslaitokset, julkinen valta ja yksityiset kansalaiset. Vieras pääoma on saajan käytössä vain etukäteen tarkkaan sovitun laina-ajan, ja useimmiten sille maksetaan etukäteen sovittua korkoa. Laina-aika ja korko ovat osapuolten kesken vapaasti sovittavissa kuitenkin siten, että lainanantaja ei saa syyllistyä koronkiskontaan. Rahoittaja vaatii yleensä luottonsa takaisinmaksun turvaamiseksi jonkinlaisen vakuuden. (Liiketoiminnan aloittaminen, [viitattu 30.5.2012]).

ELY-keskukset. ELY-keskusten tehtäviä ovat mm. yritysten neuvonta-, rahoitus- ja kehittämispalvelut, työllisyysperusteiset tuet ja työvoimakoulutus, maatila- ja kalatalousasiat, maahanmuuttoasiat ja EU:n rakennerahastohankkeet. ELY-keskus voi myöntää yrityksen toimialasta ja sijainnista riippuen tukea yrityshankkeisiin ja niiden suunnitteluun. Yritystuki tai -avustus on yleensä harkinnanvaraista ja edellyttää, että yritystoiminta on taloudellisesti kannattavaa. Avustusta tai tukea ei tarvitse maksaa takaisin. Avustuspäätös on haettava ennen investoinnin aloittamista. Avustukset tehtyihin hankintoihin maksetaan yleensä vasta jälkikäteen. (Yrityksen perustaminen, [viitattu 10.10.2013]).

Tekes. Teknologian ja innovaatioiden tutkimuskeskus Tekes toimii innovaatio-toiminnan rahoittajana ja aktivoijana yliopistojen, yritysten, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten haastaville tutkimus- ja kehitysprojekteille. Tekes tarjoaa rahoitus ja asiantuntijapalveluita yrityksille, jotta ne voivat muuttaa kehittämiskelpoiset ideat liiketoiminnaksi. (Rintaniemi A., [viitattu 1.10.2013]).

Leader-ryhmät. Leader-ryhmiä, eli paikallista kehittämissyhdystä on Etelä-Pohjanmaalla neljä, koko Suomessa niitä on 56 ja koko Euroopassa yli 2 000. Ohjelmakaudella 2007–2013 Etelä-Pohjanmaan LEADER-ryhmät ovat tukeneet hankkeiden ja yritystukien kautta paikallisten ihmisten kehittämissideoita yli 35 miljoonalla eurolla. Etelä-Pohjanmaalla toimii Aisapari ry Kauhavalla, Liiveri ry Ilmajoella, Kuudestaan ry Alavudella ja Suupohjan kehittämissyhdystys ry Kauhajoella. Jokaisella LEADER-ryhmällä on rahoitettavista hankkeista ja yritystuista päättävä hallitus. (Tietoa Leader-ryhmistä, [viitattu 8.10.2013]).

Leader-ryhmät voivat tukea yrittäjää monin tavoin. Esimerkiksi investointitukea voi hakea toimitilojen rakentamiseen (uudis- ja korjausrakentamiseen) ja hankintaan. Tukea voidaan hakea koneiden, laitteiden ja kaluston hankintaan yritystoiminnan laajentamisen tai aloittamisen yhteydessä. Tuen määrä on 20–25 % toimenpiteen hyväksytyistä kustannuksista. (Tietoa Leader-ryhmistä, [viitattu 8.10.2013]).

Kehittämistukea voi hakea asiantuntija-avun hankkimiseen, jolla yritys tehostaa yritystoimintaa, suunnittelee laajentumista tai toiminnan uudelleen suuntaamista kehittää tuotteita tai tuotantomenetelmiä, tuotteiden laatua, tehostaa markkinointia kehittää muuta liiketoiminnan laatua, vahvistaa yritystoiminnassa tarvittavaa osaamista. Tuen määrä on 50 % hyväksytyistä kustannuksista. (Tietoa Leader-ryhmistä, [viitattu 8.10.2013]).

Käynnistystukea voi hakea ensimmäisten vieraiden työntekijöiden palkkaamiseen yritystoimintaa aloitettaessa tai laajennettaessa. Tuki on 50 % palkasta eikä sisällä sivukuluja. Yritysryhmän yhteishankkeisiin voi hakea myös tukea, niissä on oltava vähintään kolme yritystä. Tavoitteena yhteistyön lisääminen, tuotekehitys, markkinointi tai tiedonsiirron ja tiedottamisen tehostaminen, tuki enimmillään 75 % hyväksytyistä kustannuksista. (Tietoa Leader-ryhmistä, [viitattu 8.10.2013]).

Keksintösäätiö. Keksintösäätiö on tarkoitettu yksityishenkilöille ja alkaville yrittäjille. Sillä on maksuton asiantuntijapalvelu, jonka palvelu on nimeltään Tuoteväylä. He arvioivat alkavien yrittäjien ja yksityishenkilöiden keksintöjä sekä innovatiivisia ideoita. Tavoitteena heillä on löytää toimivat ja kansainvälistä potentiaalia omaavat ideat sekä keksinnöt. Tuoteväylä auttaa heitä kehittämään niistä liiketoimintaa. Tuoteväylän palvelu jakaantuu kahteen eri vaiheeseen, jotka ovat ensiarviointi ja

kehittäminen. Lupaavat ideat ja keksinnöt halutaan tunnistaa, mikä onkin ensiarvioinnin tarkoituksena. Lisäksi halutaan selvittää niiden mahdollisuuksia synnyttää kannattavaa liiketoimintaa ja antaa keksijöille kehitysehdotuksia ja neuvoja, siitä miten idean tai keksinnön kanssa kannattaisi edetä. Potentiaalisimmat keksinnöt ja ideat menevät alueellisesta ensiarvioinnista kehittämisvaiheeseen. Toisessa vaiheessa ideoita ja keksintöjä arvioidaan ensiarviointia perusteellisemmin. Samalla varmistetaan ideoiden ja keksintöjen kehittämiskelpoisuus ja kaupallistamisen hyvät lähtökohdat. (Keksintösäätiö, [viitattu 13.10.2013]).

Keksintösäätiö antaa tukea alkavien yritysten ja yksityishenkilöiden innovatiivisten ideoiden ja keksintöjen kehittämiseen sekä kaupallistamiseen. Rahoituksen hakeminen tapahtuu Tuoteväylän kehittämisvaiheessa. Rahoitusmuotona on kehittämISRaha. Yksityisten henkilöiden ja alkuvaiheessa olevien yritysten on mahdollista saada tuotteiden, palveluiden ja menetelmien kehittämiseen ja kaupallistamiseen rahoitusta Keksintösäätiöltä. Myös itse oikeudet ideaansa tai keksintöönsä omistavat yliopistotutkijat lasketaan yksityishenkilöiksi. Rahoituksen kohteita ovat esimerkiksi markkinointi, patentointi, prototyypin tekeminen, tuotekehitys, teknisen ja kaupallisen toimivuuden testaus ja kaupallistaminen. Keksijän omiin palkkakustannuksiin, yrityksen investointeihin ja perushankintoihin ei kehittämISRahaa myönnetä. (Keksintösäätiö, [viitattu 13.10.2013]).

Rahoittajia. Valtakunnallisiin rahoittajiin kuuluu mm. Sitra, joka perustettiin Suomen Pankin yhteyteen vuonna 1967 Suomen itsenäisyyden 50-vuotisjuhlan kunniaksi. Rahaston tehtäväksi annettiin Suomen vakaan ja tasapainoisen kehityksen, talouden kasvun sekä Suomen kansainvälisen kilpailukyvyn ja yhteistyön edistäminen. Sitran tehtävät on määritelty laissa. Sitra siirtyi eduskunnan alaiseksi itsenäiseksi rahastoksi vuonna 1991. (Sitra, [viitattu 13.10.2013]).

Rahasto voi tehdä ja teettää tutkimuksia ja selvityksiä, sekä myöntää lainoja ja muuta rahoitusta, joiden takaisinmaksu voidaan määrätä ehdolliseksi. He voivat myös myöntää avustuksia, myöntää takauksia ja takuita sekä osallistua yhteistyöhankkeisiin sekä omistaa osakkeita ja osuuksia yrityksissä. (Sitra, [viitattu 13.10.2013]).

Nopef ja Finnfund. Nopef on pohjoismaisten pk-yritysten kilpailukyvyn edistämistä lisäävä taho. He auttavat yrittäjää myöntämällä edullisia lainoja esitutkimushankkeiden osa-rahoittamiseen. Esitutkimusten tulee tukea yritysten kansainvälistymishankkeita. (Rahoitusta kansainvälistymiseen Nopef, [viitattu 14.10.2013]). Finnfund tarjoaa asiakasyrityksille oman pääoman ehtoista riskirahoitusta, pitkäaikaisia investointilainoja sekä kehitysmaainvestointeihin liittyvää osaamista. (Rahoitusinstrumentit Finnfund, [viitattu 14.10.2013]).

2.4 Neuvoja antavia tahoja

Aloittavalta yrittäjältä odotetaan monipuolista osaamista. Yrittäjän on tunnettava yrityksen toimiala, osattava markkinointi, tuotanto ja talousasioiden hoito. Yrittäjälle on tärkeää myös yrityksen toimintaympäristön, markkinoiden ja kilpailijoiden tuntemus. Useat tahot tarjoavat alkavalle ja jo toimivalle yritykselle neuvoa. Tahot arvioivat yrityksen toiminnan ja auttavat yrittäjää esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman laatimisessa sekä rahoituslaskelmissa. Kuviossa 2. on esitelty neuvoantavia tahoja. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).



Kuvio 2. Neuvoa antavat tahot.

(Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

TE-toimisto. Etelä-Pohjanmaalla TE-toimistot käyttävät startti-raha päätöksen tueksi Uusyrityskeskuksen palveluita. Uusyrityskeskuksessa yrittäjäksi aikova laatii liiketoimintasuunnitelman, joka liitetään mukaan starttirahahakemukseen. TE-toimistot voivat myös järjestää koulutusta aloittavalle yrittäjälle alihankintaverkostoa kautta. (Työvoima- ja elinkeinokeskus, Yrityksen perustamisenopas käytännön perustamistoimet 2005, Edita Prima Oy).

Finpro ry. Finpro ry tarjoaa palveluita joilla yritys pääsee ulkomaisille markkinoille. Finpron edistää asiakkaidensa kansainvälistä kasvua, auttamalla heitä olemaan markkinoilla oikeaan aikaan, kilpailukykyisillä palveluilla ja tuotteilla. (Finpron palvelut, [viitattu 4.11.2013]).

Viexpo. Viexpon perustehtävä on auttaa yrityksiä vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvissä kysymyksissä neuvonnan ja palveluiden avulla. Markkina-analyysit, messut, fact finding-matkat, vientiverkostot, vientipääällikköpalvelut ja kielipalvelut. (Kansainvälistymispalvelut, [viitattu 4.11.2013]).

Kauppakamari. Kauppakamari auttaa yrityksiä menestymään Suomessa ja kansainvälisessä kilpailussa. Se on yrityksen apuna asiantuntijana, tiedonvälittäjänä, edunvalvojana, palvelujen tuottajana ja verkostojen luoja. (Yritysten toimintaympäristö, [viitattu 4.11.2013]).

Uusyrityskeskus. Uusyrityskeskukset antavat aloittaville yrittäjille maksuttomia neuvontapalveluita, luottamuksellisesti. Etelä-Pohjanmaalla palvelun nimi on Neuvoa-antava. (Neuvoa-antava, [viitattu 25.11.2013]).

Protomo. Protomo auttaa palveluiden ja tuotteiden yritysideoinnissa. Protomo yhdistää ideat oikeisiin ihmisiin. Palvelua käytettäessä omaa liikeideaa ei välttämättä tarvitse olla, vaan uutta liiketoimintaa voi lähteä kehittämään muutaman hengen yrittäjätiimin kanssa. (Protomo, [viitattu 25.11.2013]).

Ely-Keskus. Ely-keskus antaa yrityksen perustamiseen perustietoa Yritys-Suomi verkkopalvelussa ja –puhelinneuvonnassa. Oman alueen yrityspalvelusta ja uusyrityskeskuksesta voi kysyä henkilökohtaista neuvontaa. (Yrityksen perustaminen, [viitattu 10.10.2013]).

Elinkeinoasiamiehet. Elinkeinoasiamiehiltä saa neuvoa mm. yrityksen perustamiseen, rahoituksen ja toimitilojen hankkimiseen. Palveluvalikoiman laajuus riippuu kunnan koosta. Kaikkiaan Suomessa toimii noin 60 kehittämisorganisaatiota, jotka toteuttavat elinkeinopoliittisia strategioita. (Huovinen J., [viitattu 28.11.2013]).

Suomen Yrittäjät. Suomen Yrittäjillä on käytössä yritystoiminnan ABC Internet palvelu, josta voi etsiä erilaisia yrittäjyyteen liittyviä vinkkejä ja neuvoja. Opastusta sivuilta löytyy mm. myyntiin ja markkinointiin, sopimusosikeuteen ja kansainvälistymiseen. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

Proagria. Proagria tarjoaa neuvontapalveluita maatalouden ja yritystoiminnan kilpailukyvyyn kehittämiseen. Palvelujen tarkoitus on antaa asiakkaalle lisäarvoa, laatua, kannattavuutta ja kilpailukykyä. (Proagria, [viitattu 28.11.2013]).

2.5 Yrittäjäkoulutus

Tärkeä voimavara yrittäjälle on ammattitaito, joka muodostuu koulutuksen ja kokemuksen kautta. Kaikkea ei kuitenkaan tarvitse osata, ammattitaitoa voi myös ostaa ulkopuolelta. Kuviossa 3. on esitelty oppilaitoksia, jotka järjestävät yrittäjäkoulutusta Etelä-Pohjanmaalla.



Kuvio 3. Yrittäjäkoulutus.

Etelä-Pohjanmaan TE-toimistoilla on starttirahan saamisen yksi edellytys yrittäjäkoulutuksen suorittamisen. Mikäli sitä ei ole suoritettuna ennen starttirahan ensimmäisen kauden myöntämistä, se tulee olla suoritettuna viimeistään jatkohakemuksen jättämisen mennessä. Ely-keskukset ovat hankkineet oman yrittäjäkoulu-

tuksen lisäksi ulkopuolisilta koulutusorganisaatioilta yrittäjäkoulutusta mm. Valmennusmajakalta. Lisäksi Etelä-pohjanmaalla yrittäjäkoulutusta tarjoaa Suomen Yrittäjäopisto, Sedu, SeAmk, Teak ja Seinäjoen Protomo. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Esimerkiksi Suomen Yrittäjäopisto tarjoaa yrittäjän ammattitutkintoon valmistavaa koulutusta aikuiskoulutuksena. Koulutus on monimuotokoulutusta tai verkossa suoritettavaa koulutusta. Koulutukset kattavat koko yrittäjyyden elinkaaren aloittavasta yrittäjästä aina omistaja- tai sukupolvenvaihdokseen asti. (Aloittava yrittäjä, [viitattu 27.11.2013]).

2.6 Yritystoiminnan kipupisteitä

Voisi ajatella, että pieni aloitteleva yritys on jonkinasteinen ongelma jo itsessään. Pieni koko, uusi ja nuori yritys, erikoistumisen vähäisyys tai puute, resurssien vähäisyys ja monet muut seikat tuovat haasteita ja ongelmia. Kaikkien näiden tunnistamiseen ja voittamiseen tarvitaan monenlaista apua. Alkuvaiheen suurin ongelma on rahoitus: sen saaminen tai erilaisten rahoituslaskelmien puutteellisuus, jotka ovat kuitenkin elintärkeitä toiminnan jatkuvuuden kannalta. Suomessa on mahdollista saada esimerkiksi rahoitusta monista eri lähteistä, mutta tietoa ja apua on hankala saada, koska pitäisi osata etsiä oikeista paikoista. Yrityksen kipupisteet liittyvät yleensä perustamisvaiheeseen ja liikeideaan, kasvuun ja kasvunhallintaan, johtamiseen ja verkoston luomiseen, sekä talouden hallintaan. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Osa yrityksistä ja yrittäjistä ei tarvitse teknologian innovaatiopalveluita tai ulkomaankaupan palveluita. Nämä yritykset haluavat toimia pienemmillä markkinoilla, ehkä kotimaassa, omassa maakunnassa tai vain omassa sijaintikunnassaan. Silloin tarvitaan toisentyypistä apua ja tukea. Kyseeseen tulevat silloin mm. kunnalliset tai seudulliset elinkeino-organisaatiot, alueelliset projektit, toimialajärjestöt, ehkä myös oppilaitokset. Jos yritys toimii pienemmissä puitteissa, silloin myös valtakunnalliset tahot voivat olla tärkeitä, mutta alueelliset palveluorganisaatiot ovat erityisen tärkeitä. Kun yrityksen toiminta-alue ja markkinat ovat lähialueilla, tärkeimmäksi nousevat kunnan tai kaupungin omat yrityspalveluorganisaatiot sekä

tietysti rahoituspuolella pankit. Finnveran merkitys on suuri silloin kun hanke on suuruudeltaan isompi ja vaatii siten myös suurempaa rahoitusta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Maakunnalliset ja kunnalliset yrityspuolen palveluorganisaatiot tunnetaan suhteellisen hyvin ja niitä myös käytetään paljon. Tämä johtunee siitä, että pienen yrityksen pienellä markkina-alueella ihmiset tuntevat toisensa paremmin ja palvelun tarjoajat osaavat siksi antaa ohjeita, neuvoja ja muuta tarvittavaa apua helpommin. Lisäksi turha byrokratia vähenee ja voidaan ajatella ja toimia järkevästi mutta kuitenkin määräysten puitteissa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

2.6.1 Peste – tiedonkeruun menetelmä

Peste-analyysi on tiedonkeruun menetelmä, jonka avulla selvitetään toimintaympäristön muutosvoimia ja haasteita monialaisesti kartoittamalla poliittiset (P), taloudelliset (E), sosiaaliset (S), teknologiset (T) ja ympäristöön (E) liittyvät tekijät. Sosiaalisia tekijöitä ovat mm. hyvinvoinnin kasvu, eliniän pidentyminen, aikaisempi eläköityminen, ympäristöystävällisempi asenne ja maiden väliset kulttuurierot. Teknologisia tekijöitä ovat mm. uudet informaatiojärjestelmät, henkilökohtaisten tietokoneiden käytön ja määrän kasvaminen ja uudet kommunikointi menetelmät. Ympäristöllisiä tekijöitä ovat mm. talouden nousu- ja laskukaudet, korkotason muutokset, kierrätyspolitiikka, päästö vaatimukset ja energia kustannukset. Poliittisia tekijöitä ovat mm. verotus päätökset, palkkapäätökset, työaika-asetukset ja poliittiset riippuvuudet. (Yrityksenperustajan käsikirja, Irma Meretniemi, Hanna Ylönen, Otava 2008).

2.6.2 Swot – vahvuuksien ja heikkouksien arviointiin

SWOT-analyysia käytetään yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien arviointiin. Analyysin nimi tulee sanoista:

S = strengths, eli vahvuudet

W = weaknesses, eli heikkoudet

O = opportunities, eli mahdollisuudet

T = threats, eli uhat

SWOT on yleinen työkalu yrityksen liikeidean ja toimintaympäristön arviointiin ja sitä voi käyttää myös tuotteen arviointiin. Vahvuudet ja heikkoudet esitellään usein yrityksen sisäisinä tekijöinä. Uhat ja mahdollisuudet esitellään usein yrityksen ulkoisina tekijöinä. Realistisuus on tärkeää analyysia tehdessä, koska vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien riittämätön selvittäminen heikentää analyysin luotettavuutta. (Yrityksenperustajan käsikirja, Irma Meretniemi, Hanna Ylönen, Otava 2008).

3 ALOITTAVA YRITTÄJÄ

Aloittava yrittäjä on perheellinen 32-vuotias nainen Kauhavalta. Hän on kotoisin Närpiöstä ja on äidinkieleltään ruotsinkielinen. Yrittäjällä on kilpaurheilutausta, hän on ollut seiväshyppääjä maajoukkueetasolla. Kilpaura päättyi loukkaantumiseen vuonna 2003. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Yrityksen perustaja on valmistunut fysioterapeutiksi Seinäjoen ammattikorkeakoulusta vuonna 2005. Hän on siitä lähtien työskennellyt fysioterapeuttina sekä perusterveydenhuollossa että kunnallisessa työterveyshuollossa. Perusterveydenhuollon asiakkaat ovat kaikenikäisiä ja kaikenlaisia. Asiakkailla on joko jokin tuki- ja liikuntaelimestön tai neurologinen ongelma, johon tarvitsee apua. Perusterveydenhuollossa yksi fysioterapeutin työtehtävä on myös apuvälinepalvelu. Työterveyshuollossa painopiste on tuki- ja liikuntaelimestön ongelmissa. Yksilöasiakastilanteiden lisäksi siellä mm. tehdään suunnattuja ergonomiaselvityksiä ja ryhmäohjausta. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Yrityksen perustajalla on siis laaja tietämys fysioterapiatyöstä julkisella sektorilla ja hän tietää ja tuntee kaikki sen hoitoväylät ja –linjaukset. Manuaalisia fysioterapiahoitoja hän ei ole kuitenkaan siellä tehnyt, koska ne hoidetaan yksityisellä sektorilla. Hän kuitenkin hyötyy perusterveydenhuolto-osaamisestaan yksityistä hoitolaitosta perustaessaan. Perusterveydenhuollossa fysioterapeutti tutkii asiakasta ja antaa hänelle ohjausta ja neuvontaa ongelmansa hoitamiseksi. Nämä taidot ovat tärkeitä myös yksityisellä sektorilla, sillä ne ovat fysioterapiahoidon perusta. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.1 Lähtökohdat

Yrityksen perustamisen lähtökohtana on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrityksen perustajan tulee tuntea se toimiala, jolle hän aikoo yrityksen perustaa. Aloittava yrittäjä tarvitsee erityisesti aloitusvaiheessa monenlaista tietoa. Kysymyksiä herättävät mm. liiketilat, rahoitus, mitä avustuksia olisi saatavilla, millaista koulutusta tarvitaan ja kuka sitä tarjoaa, hinnoittelu, taloushallinnon perusteet, budjetointi ja markkinointi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Yritysideassa yrittäjä avaa sen, mitä hänen aloittava yritys aikoo tuottaa. Liikeideassa yrittäjä kertoo, mitä palveluita tai tuotteita yritys tekee ja kenelle niitä myydään, sekä miten yritys toteuttaa nämä asiat ja millä markkinoilla yritys toimii. Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä palveluita tai tuotteita myydään tai tuotetaan ja kenelle palveluita tai tuotteita myydään tai tuotetaan, sekä miten palveluita tai tuotteita myydään tai tuotetaan? (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Seudulliset yrityspalvelut on yritysneuvontaa ja -palvelua tarjoavien toimijoiden verkosto, jonka keskeisiä toimijoita ovat kuntien seudulliset kehittämisorganisaatiot, ELY-keskukset, TE-toimistot, Uusyrityskeskukset sekä ProAgria-keskukset. Muita palveluntuottajia ovat teknologiakeskukset, verotoimistot, yrityshautomot, oppilaitokset sekä muut yrityspalveluorganisaatiot ja kehittämishankkeet. Verkoston tavoitteena on tukea yritysten kilpailukykyä sekä kehittää osaamistasoa yrityksissä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Varamäki kertoo SeAmkin julkaisussa, että omistajanvaihdoksen toteutus ja onnistuminen ostajan ja jatkajan näkökulmasta oli mielenkiintoinen osio jossa oli kysytty omistajanvaihdoksen tehneiltä että millaista asiantuntijapalvelua he olisivat tarvineet. Vastausten perusteella eniten kaivattiin osaamista esimerkiksi arvonmäärittämisessä, kohdeyrityksen kirjanpidossa ja liiketoiminta omistajanvaihdoksen jälkeen. Toiseksi eniten kaivattiin puolueettomuutta. Näissä tapauksissa todennäköisesti sama asiantuntija oli palvellut sekä ostajaa että myyjää. (Varamäki ym. SeAmk julkaisu 2013, 49). Tässä tutkimuksessa kiteytyy se mitä tietoa myös aloittava yrittäjä kaipaa yrityksen perustamista harkitessaan.

Alla oleva kuvio 4. osoittaa yrityksen perustamisen alkuvaiheet, jossa useita kohtia selvitetään samanaikaisesti. Vakuutukset ja kirjanpito kannattaa kilpailuttaa ennen yrityksen perustamista.



Kuvio 4. Yrityksen perustamisen alkuvaiheet.
(Perustamisen vaiheet, [viitattu 23.9.2013]).

3.2 Liikeidea

Perustettava yritys tarjoaa fysioterapiapalveluita Kauhavalaisille asukkaille. Painopiste tulee olemaan tuki- ja liikuntaelimistön sairauksien (TULES) hoitamisessa ja ennaltaehkäisyssä. Menetelmänä tullaan pääasiassa käyttämään ns. terapeutista harjoittelua yhdistettynä personal trainer –palveluun. Terapeuttisessa harjoittelussa tutkitaan tarkasti asiakkaan liikunta- ja toimintakykyä, ja selvitetään mistä asiakkaan tules-ongelma voi johtua. Yleensä kipu tai oire johtuu vartalon asennon- ja liikkeenkontrollin häiriöstä. Terapeuttisessa harjoittelussa harjoitellaan tukilihaksia, ja opetellaan asiakasta käyttämään vartaloaan oikealla tavalla. Personal trainer –

palveluissa autetaan ja motivoidaan asiakasta liikunnalliseen elämäntapaan. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Terapeuttinen harjoittelu tulisi olla osana fysioterapiahoidoja, mutta käytännössä se voi jäädä aika pieneen rooliin tavallisessa yksityisessä fysioterapiayrityksessä. Aloittavan yrittäjän liikeideana on, että yhdistetyn terapeuttisen harjoittelun ja personal trainer palvelujen avulla saadaan korjattua asiakkaan oireen alkuperän aiheuttaja, niin ettei oire uusiutuisi. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Edellä mainittujen palvelujen lisäksi yritys voi myös tarjota kinesioiteippausta, neurologista ja ikääntyneiden fysioterapiaa sekä hierontaa. Lisäksi voidaan tehdä kotikäyntejä esimerkiksi iäkkäiden asiakkaiden luona, ja samalla esimerkiksi apuvälinetarve- tai muutostyöselvityksiä. Yritys voi myös tuottaa liikuntaryhmien ohjausta ja tarjota luentoja esimerkiksi ergonomiasta tai liikunnasta sekä toimia muissa tehtävissä fysioterapeutin konsulttina. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Perustettava yritys sijaitsee kanta Kauhavalla. Kauhavaan on liitetty vuonna 2009 Korttesjärvi, Alahärmä ja Ylihärmä. Asukkaita uuden Kauhavan alueella on 17 308 henkilöä. Kauhavalla asukkaita oli vuonna 2010 yhteensä 7651 henkilöä, Alahärmässä 4560 henkilöä, Ylihärmässä 2839 henkilöä ja Korttesjärvellä 2214 henkilöä. Toimitila tullaan vuokraamaan keskeiseltä paikalta Kauhavan keskustasta. (Kauhava lukuina, [viitattu 2.9.2013]).

3.2.1 Peste

Poliittiset päättäjät voivat tehdä säätötoimenpiteitä esimerkiksi pienentämällä tai poistamalla kokonaan Kela korvaukset tarjolla olevista hoidoista. Ekonomisen tilanne saattaa muuttua nopeastikin. Olemme vasta nousemassa viimeisimmästä lamasta ja hidasta talouden toipumista on havaittavissa. Laman aikana ihmiset karsivat menojaan ja valitettavan usein säästö kohdistuu palveluihin ja omaan hyvinvointiin. Myös mahdolliset uudet, alalle tulevat yrittäjät luovat kilpailua tarjoten palveluita edullisemmin hinnoin. Sosiaalinen tilanne vaikuttaa, esimerkiksi väestön eläköityminen ja tuloerot.

Tekninen kehitys saattaa olla toisaalta mahdollisuus ja toisaalta uhkatekijä. Tekniikan kehitystä voidaan myös käyttää tuotteiden ja apuvälineiden suunnittelussa sekä nykyaikaisessa markkinoinnissa. Ympäristö tekijöistä voisi mainita esim. energian hinnan nousu joka vaikuttaa myös esim. vuokriin ja matkakuluihin. Poliittiset päättäjät voivat tehdä säätötoimenpiteitä esim. pienentämällä tai poistamalla kokonaan Kela korvaukset tarjolla olevista hoidoista. Kela korvauksen mahdollinen poistuminen olisi alan yrittäjille suuri riski. Hinnat saattaisivat olla liian korkeita asiakkaille, ellei esimerkiksi työnantaja jollain tavoin tule vastaan kustannuksissa. Laman merkitystä ei voi väheksyä. Se vaikuttaa suoraan kulutustottumuksiin. Ensimmäisinä talouden menoista karsitaan hyvinvointiin liittyvät menot. Kuten aiemmin olikin jo mainintaa väestön ikääntyminen lisää mm. fysioterapian kysyntää. Tekninen kehitys lisää mahdollisuuksia erikoistua mutta samalla se saattaa lisätä investointien määrää kohtuuttomasti. Nyt suunniteltu liiketila on edullinen mutta jos sähkönhinta taas talven mittaan nousee saattaa se lisätä vuokramenoja. Jos asiakuntaan tulee paljon asiakkaita, joiden hoito vaatii kotikäyntejä vaikuttaa bensiinin hinta suoraan yrittäjän tulokseen. Tämä seikka sekä työajan kuluminen matkoihin on otettava myös hinnoissa huomioon. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.2.2 Swot

SWOT-analyysin avulla kartoitetaan yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhat. Tässä analyysissä on tarkasteltu yrityksen ja yrittäjän ominaisuuksia.

Vahvuudet:

- Yrittäjällä on alan koulutus ja hän on käynyt täydennyskoulutuksissa
- Pitkällä työkokemuksella hankittu vahva ammattitaito
- Harrastaa liikuntaa ja nuorempana kilpaurheilut
- Yrityksen hyvä sijainti Kauhavan keskustassa

- Rahoitus kunnossa
- Suhdeverkosto kunnossa. Edellisen työnantajan Kuntayhtymä Kaksineuvoisen kuntoutuspuoli on luvannut suositella yrittää mahdollisille asiakkaille. Lisäksi hän voi tehdä yhteistyötä Kauhavalla sijaitsevan kuntosaliryityksen Fittecin kanssa.
- Ystävällinen ja asiantunteva palvelu
- Kaksikielisyys (suomi ja ruotsi) ja hyvä englanninkielen taito

Heikkoudet:

- Ei aikaisempaa yrittäjäkokemusta
- Alussa yrittäjä työskentelee yksin (sairastuminen, pienet lapset)
- Manuaalisten hoitotaitojen puute

Mahdollisuudet:

- Lisäkoulutus (ammattillinen ja yrittäjäkoulutus)
- Erikoistuminen
- Yritystoiminnan laajentaminen
- Väestön ikääntyminen
- Jos eläkeikää nostetaan, tulee työssä jaksamiseen panostaa entistä enemmän.
- Oheistuotteiden valikoiman lisääminen

Uhat:

- Tiukka lainsäädäntö
- Sairausvakuutuskorvausten poistuminen tai pienentäminen
- Toiminta ei käynnisty halutulla tavalla
- Uusien kilpailijoiden tuleminen paikkakunnalle

Heikkoutena on yrittäjäkokemuksen puute. Alkavalla yrittäjällä on kuitenkin hyvä tukiverkosto joilla on valmiuksia neuvoa yrittäjyyteen liittyvissä asioissa. Lisäksi tilitoimiston kanssa tehdään niin laaja sopimus että se kattaa myös neuvonta palvelun. Manuaalisten hoitotaitojen puutteen voi kääntää edukseen kun mietitään palveluiden segmentointia. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Yrittäjän vahvuutena on hänen koulutuksensa sekä pitkä työkokemus. Paikkakunnalla ei ole ylitarjontaa saman alan yrittäjistä, joten kannattavan toiminnan edellytykset ovat hyvät. Aikaisemmissa työsuhteissa luodut kontaktit ovat pienellä paikkakunnalla suuressa merkityksessä. Yrittäjien verkostoituminen on kaikkien etu ja tarjoaa monia mahdollisuuksia. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Väestön ikääntyminen ja työssä pidempään jaksaminen on yritykselle suuri mahdollisuus. Työnantajien on panostettava henkilöstön työhyvinvointiin entistä enemmän. Tässä työterveydenhuolto on myös avain asemassa, että he tunnistaisivat asiakkaiden tarpeet ja mahdolliset hyödyt fysikaalisista hoidoista. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Talouden hidas elpyminen saattaa jonkin verran vaikuttaa aloittavan yrittäjän toimintaan. Tällä hetkellä talouden kehittymisen ennusteet eivät ole kovin optimistisiä, mutta kuitenkin varovaisen toiveikkaita. Tilastolukujen mukaan Etelä-Pohjanmaa näyttää nyt kuitenkin selvinneen pahimmasta lamasta ja esimerkiksi heinäkuun 2012 työttömyysluku Kauhavalla oli 5,4 % kun se Seinäjoen seudulla on 8,4 %. Lisäksi lomautettujen määrä on pudonnut huomattavasti viime talveen verrattuna. (Talousarvio, [viitattu 2.9.2012]).

3.3 Yhtiömuoto

Yrityksen yhtiömuodoksi on valittu toiminimi, tmi. Toiminimen perustamiseen riittää pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin, perustamisasiakirjoja ei tarvita. Lomake perusilmoitusta varten kaupparekisteriin voidaan hakea Patentti- ja rekisterihallituksesta, maistraatista tai paikalliselta rekisteritoimistolta. Sen voi myös tulostaa Patentti- ja rekisterihallituksen Internetsivuilta. Käsittelymaksu ilmoituksesta tulee suorittaa Patentti- ja rekisterihallituksen tilille etukäteen. Maksu voidaan suorittaa pankkiin tai postiin. Yksityisen elinkeinoharjoittajan, joka harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa erillisessä liiketilassa ja käyttää muita apulaisia kuin aviopuolisoaan tai perheenjäsentään on tehtävä ilmoitus Kaupparekisteriin. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, [viitattu 28.9.2013]).

Toiminimen harjoittaja on vastuussa sitoumuksista sekä henkilökohtaisella että liikkeeseen kuuluvalla omaisuudella. Kun taas yksityinen elinkeinoharjoittaja solmii sopimukset ja sitoumukset omissa nimissään. Toiminimen harjoittajalla on myös mahdollisuus nostaa yrityksestä varoja niin halutessaan. Toiminimen kohdalla vastuu veloista tarkoittaa sitä, että velkoja, joka haluaa periä saatavaansa ulosoton kautta, voi pyytää ulosmittaamaan myös yrittäjän henkilökohtaista omaisuutta yrityksen velasta. Velkojan ei tarvitse periä saatavaa ensin liikeomaisuudesta. (Yrityksen perustamisen vaiheet, [viitattu 13.10.2013]).

Yksin yrittäminen on antoisaa mutta samalla haasteellista. Yrittäjän on hoidettava yksin mm. palvelu, laskutus ja taloudenpito, toimitila, tuotteiden tilaus ja markkinointi. Riskitekijäksi nousee oma tai lasten sairastumisen aiheuttamat tulomenehtykset ja jo varattujen aikojen peruuntumisen. Tämä riski pyritään välttämään sillä että toimitaan yhteistyössä saman alan yrittäjän kanssa, auttaen toista edellä mainittujen tilanteiden tullessa vastaan. Yksityisyrittäjänä ei myöskään saa tuloja vuosilomien aikana joten tämä on otettava huomioon palvelua hinnoiteltaessa.

3.4 Toimintaan liittyvät lait

Fysioterapiayrittäjän toimintaa määrittää laki ja asetus yksityisestä terveydenhuollosta, laki terveydenhuollon ammattihenkilöstöstä, laki potilaan asemasta ja oike-

uksista, työterveyslaki, potilasvahinkolaki, henkilötietolaki, asetus potilasasiakirjojen laatimisesta ja säilyttämisestä, sairausvakuutuslaki, vahingonkorvauslaki, kuntoutuslainsäädäntö, laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista sekä tartuntatautilaki. (Fysioterapeutti yrittäjänä, [viitattu 1.10.2013]).

3.5 Vakuutukset

Yrittäjien eläkevakuutuksen lisäksi fysioterapia tarvitsee lakisääteisen potilasvahinkovakuutuksen. Tehyn yrittäjäjaoston jäsenmaksu sisältää myös potilasvahinkovakuutuksen. Vapaaehtoisilla vakuutuksilla voi täydentää lakisääteistä vakuutusturvaa esimerkiksi sairauden- tai tapaturman varalta. Lisäksi voi hankkia vapaaehtoisen eläkevakuutuksen parantaakseen eläketurvaa. Näistä vakuutuksista pyydetään tarjoukset eri vakuutusyhtiöiltä ja tehdään päätös niiden perusteella. (Fysioterapeutti yrittäjänä, [viitattu 1.10.2013]).

3.6 Kuvaus tarjottavista palveluista

Tänä päivänä ihmisten elämä on usein inaktiivista ja hektistä, eikä kaikilla ole aikaa tai haluja liikkua tarpeeksi vapaa-ajallaan. Moni työskentelee näyttöpäätteen äärellä istuma-työssä tai hankalissa, kuormittavissa asennoissa. Niskahartiaseudun ongelmat aiheuttavat mm. päänsärkyä ja käsien puutumista ja kova alaselkäkipu sekä erilaiset säteilyoireet alaraajoihin saattavat häiritä toiminta- ja työkykyä olennaisesti. Vammoista ja leikkauksista toipuminen vaatii usein kuntoutusta, jotta tilanne voisi palautua ennalleen. Seuraavissa kappaleissa esitellään yrityksen palvelut. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Tuki- ja liikuntaelimistönfysioterapia. Tuki- ja liikuntaelinfysioterapiassa pyritään löytämään syitä ongelmien syntymiseen, lievittämään jo syntyneitä oireita fysioterapian keinoin sekä antamaan asiakkaalle eväät samankaltaisten oireiden ennaltaehkäisyyn tulevaisuudessa esimerkiksi harjoitusohjeiden muodossa. Parhaat tulokset syntyvät asiantuntevan fysioterapeutin ja aktiivisen asiakkaan yhteistyöstä. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Terapeuttinen harjoittelu. Terapeuttinen harjoittelu on fysioterapian muoto, jossa selvitetään tarkasti mistä mikäkin tuki- ja liikuntaelimen vaiva johtuu. Ongelmana on usein jonkin tukilihaksen voimatason heikkous, jonka vuoksi muut lihakset, usein pinnallista liikettä tekevät lihakset, kompensoivat puuttuvan tukilihaksen tehtävät. Tästä johtuen pinnalliset lihakset ylikuormittuvat ja kipeytyvät. Esimerkiksi lapaluiden tukilihasten heikkous muuttaa lapaluiden asento- tai liikkeenhallintaa, jolloin pinnalliset niska- ja hartialihakset kiristyvät ja aiheuttavat päänsärkyä. Terapeuttisella harjoittelulla pyritään selvittämään ongelman ydin ja palauttamaan puuttuvan lihastuen voimataso liikeharjoitteilla. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Personal trainer. Personal trainer, eli omavalmentaja, kuntovalmentaja tai henkilökohtainen valmentaja, on laajan tietämyksen omaava ammattilainen, jolla on osaamista mm lihaskunnon ja hapenkuljetuselimistön harjoittamisesta. Hän voi suorittaa myös kuntotestauksia, sekä antaa ravitsemusneuvontaa. Personal trainer palvelua voi ostaa henkilö, joka on lykännyt terveellisemmän elämän aloittamista jonkun aikaa, ja jolla kynnys mennä esimerkiksi kuntosalille on suuri. Henkilö, joka ei oikein tiedä millä tavalla pitäisi aloittaa kuntoilu, eikä keinot ole hallussa hyötyy personal trainerista. Palvelu auttaa henkilöä joko aloittamaan uutta liikunnallista elämää, tai on tukena henkilölle, joka haluaa päästä ”seuraavalle tasolle” harjoittelussa. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Kinesioteippaus. Japanilaisen kiropraktikon Kenzo Kasen 1970-luvulla kehittämää kinesioteippausta käytettiin mm. Pekingin olympialaisissa ennaltaehkäisemään ja hoitamaan urheiluvammoja. Tukiteippauksen tavoin voidaan kinesioteippausta käyttää monien tuki- ja liikuntaelinvaivojen kuntoutuksessa. Se eroaa perinteisestä urheiluteippauksesta siinä, että se ei rajoita tuettavan alueen liikettä, koska tuki perustuu tuntoaistin stimulaatioon. Sen tarkoituksena on tukea elimistön omaa paranemisprosessia esimerkiksi edistämällä arpikudoksen paranemista sekä lymfa- ja verenkiertoa. Teippaustekniikoista yleisimmin käytettyjä ovat tukiteippaus, niveltekniikka, nestekiertoa parantava ja turvotusta lievittävä teippaus sekä arpikudosta pehmittävä teippaus. Yleisimmin sitä käytetään sekä akuuteissa vammoissa, että pidemmällä aikavälillä syntyneissä ylikuormitustiloissa esimerkiksi tenniskyynärpään tai niin sanotun hiirikäden hoidossa. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Neurologinen fysioterapia. Neurologisen fysioterapian tavoitteena on toiminta- ja liikuntakyvyn parantaminen ja ylläpitäminen, kun oireiden taustalla on liikunta- ja/tai toimintakykyä heikentävä sairaus kuten erilaiset aivohalvaussairaudet, lihas-sairaudet tai selkäydinvammat. Tarkoituksena on, että ihminen selviäisi tilanteesta riippuen mahdollisimman hyvin arkisista toimistaan ja sopeutuisi uudelleen joka-päiväiseen elämään. Fysioterapeutti laatii aina tavoitteet yhdessä asiakkaan kanssa, jolloin yhteisiin tavoitteisiin pyrkiminen on motivoivaa. Neurologisen fysioterapian käyttöalueet tai tavallisimmat hoitodiagnoosit, ovat MS-tauti, Parkinsonin tauti, ALS, CP-vamma, aivohalvaussairaudet sekä selkäydinvammat. Näihin saadaan usein apua neurologisesta fysioterapiasta. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Hieronta. Hieronta on perinteinen, kaikenikäisille soveltuva pehmytkudoksien hoitomuoto. Se antaa hyvän olon, vähentää stressiä ja ennaltaehkäisee erilaisia vauvoja. Hieronnalla hoidetaan erilaisia lihasjännityksiä ja lihaksistossa olevia kiputiloja ja manuaalisen käsittelyn eri tekniikoilla. Lihaksiston aineenvaihdunta tehostuu, pintaverenkierto paranee ja kipu lievittyy lihasta erilaisin ottein muokkaamalla. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Ikääntyneiden fysioterapia. Ikääntyneiden fysioterapian eli geriatrisen fysioterapian tavoitteena on edistää ja tukea ikääntyneiden henkilöiden toimintakykyä, omatoimisuutta ja elämänlaatua fysioterapian keinoin. Ikääntyneiden fysioterapiassa huomioidaan kokonaisvaltaisesti asiakkaan terveydentila, toimintakyky, elämäntilanne ja ympäristötekijät. Geriatrisessa fysioterapiassa selvitetään asiakkaan toimintakyky ja harjoitellaan varsinkin niitä asioita, jota asiakkaalle ovat hankalia. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Tyky-päivät. Yrityksille räätälöidyt tyky-päivät. Päivä voisi alkaa luennolla, joka sisältää tietoa työergonomiatietoisku, liikunnan- ja ravinnon merkityksestä omaan hyvinvointiin ja keinoja millä näitä asioita voi helposti jokainen parantaa. Lisäksi päivään kuuluu toiminnallinen osuus, jossa tehdään ohjatusti liikuntaharjoitteita, jossa on huomioita kyseisen työpaikan kehoon kohdistuvat rasitteet. Kolmantena osuutena Tyky-päivässä on henkilökohtainen jatkosuunnitelman laatiminen. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.7 Miten yritys erottuu muista

Yritys tarjoaa edellä mainittuja fysioterapiapalveluita, kuten useat fysioterapiayritykset tarjoavat. Näistä vahvimpana ja tärkeimpänä tulee kuitenkin olemaan terapeutin harjoittelu, yhdistettynä personal trainer palveluun. Painopiste on siten ennaltaehkäisevässä työssä. Asiakas harjoittaa juuri hänen vartalonsa syvien lihashasten epätasapainoa, aluksi pienillä liikkeillä hoituhuoneessa, myöhemmässä vaiheessa ohjatusti esimerkiksi kuntosalilla. Tällaista palvelua ei ole tarjolla missään muualla Kauhavan seudulla, eikä tiedettävästi myöskään Seinäjoen alueella. Hoito hinnoitellaan tuntiperusteisesti, esimerkiksi 45€/tunti. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Toisena palveluna, joka poikkeaa perus fysioterapiapalveluista on yrityksille räätälöidyt Tyky-päivät. Tähän osuuteen rakennetaan viisi erilaista vaihtoehtoa, josta työnantaja voi valita mieluisimman. Päivä hinnoitellaan seuraavasti, luento-osuus 800-1000€ ja toiminnallinen osuus 40€/tunti. Kartoitus kuuluu kokonaisuuden hintaan. Tyky-päivää markkinoidaan suoraan yrityksiin. Pääsääntöisesti sähköpostitse ja puhelimitse suoraan yrityksiin, mutta myös kotisivuilla. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.8 Asiakaskunta

Asiakkaina ovat kaikenikäiset ihmiset, joilla on tuki- ja liikuntaelimestön sairauksia tai ongelmia mm. Kelan läheteasiakkaat, Kelan maksusitoumuksella kuntoutettavat vaikeasti vammaiset fysioterapia-asiakkaat, Kuntayhtymän asiakkaat, sotaveteraanit ja invalidit sekä kokonaan itse maksavat asiakkaat, sekä yritykset. Fysioterapiayrityksen asiakkaat voidaan segmentoida maantieteellisesti. Asiakkaat tulevat olemaan suurella todennäköisyydellä Kauhavalta, Ylihärmästä, Härmästä, Korttesjärveltä ja mahdollisesti myös Lappajärveltä ja Evijärveltä. Tämän tiedostaminen helpottaa myös markkinointikanavien valinnassa. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Tavoitteena yrittäjällä on vakiinnuttaa uusi yritys markkinoille, tarjoamalla korkealaatuista ja asiantuntevaa palvelua jokaiselle kohderyhmälle sekä pitää hinnat kilpailukykyisinä. Odotustilaan laaditaan palaute lomakkeet. Asiakkaat voivat jättää palautetta anonyymeinä. Tulokset kerätään kerran kuukaudessa ja laaditaan niiden pohjalta jatkosuunnitelma miten toimintaa lähdetään kehittämään tai missä kohdin mahdollisesti olisi parannettavaa. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.9 Markkinointisuunnitelma

Rissanen (2001, 22) tiivistää hyvin yritystoiminnan tärkeimmän perusasian: ”Taloudelliset voimavarat yrityksen tarpeisiin saadaan asiakkaalta”. Alkavan yrityksen suurimpia haasteita on asiakkaiden hankinta. Asiakasanalyyseissä on asiakkaan tarpeiden tunteminen tärkeää. Toiminnan käynnistyttyä voidaan selvittää tarkemmin millaisiin segmentteihin asiakkaat voidaan jakaa. Kysynnän selvittyä voidaan miettiä onko tarpeen keskittää palvelut johonkin tiettyyn asiakas segmenttiin.

Asiakas saa lähetteen fysikaaliseen hoitoon aina lääkäriltä, läheteellä saa Kelalta korvausta fysioterapiakuuluista. Asiakas voi kuitenkin mennä fysioterapiaan myös ilman lähetettä. Lääkäri on tehnyt hoitolähetteen asiakkaan tarpeen mukaisesti ja hän myös kirjoittaa läheteeseen hoitokertojen maksimimäärän. Tavallisin hoitokertamäärä on 10 - 15 kertaa. Asiakas käy yleensä kerran viikossa fysioterapiassa. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Jos yrityksen painopistealueeseen tulisi tarpeeksi asiakkaita, niin asiakkaat olisivat henkilöitä, jolla on jokin tuki- ja liikuntaelimen oire, kipu tai ongelma. Hänellä voi esimerkiksi olla olkapääkipu, jota yrityksessä hoidetaan terapeuttisella harjoittelulla kuntoon. Asiakkaan halutessa hän voi jatkaa personal trainerpalvelujen parissa, jossa hän saa olkapään ongelma huomioivan harjoitusohjelman. Personal trainer-palvelut on tarkoitus tarjota asiakkaille, jolla on jokin tuki- ja liikuntaelimestön ongelma. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Markkinoinnin tavoitteita ovat mm. ylläpitää ja aikaansaada kilpailuetua, parantaa tuottoa, lisätä palvelun houkuttelevuutta ja kohottaa sen myyntikatetta, luoda, ylläpitää ja kehittää asiakassuhteita sekä ylläpitää yrityksen imagoa. Ensimmäisinä

toimintakuukausina pyritään kartoittamaan asiakkaiden tarpeita ja toiveita joilla voitaisiin saavuttaa kilpailuetua tai mahdollista palvelun keskittämistä jollekin tietylle osa alueelle. Yritykselle suunnitellaan oma logo jota käytetään kaikessa mainonnassa sekä käyntikorteissa. Puoliso suunnittelee Internet sivut joita päivitetään tarpeen mukaan. Toiminnan alkaessa panostetaan mainontaan mm. viikoittaisilla mainoksissa paikallisissa lehdessä. Tarkoitus on myös saada alkavasta yrityksestä juttu paikallislehteen, sillä uuden yrityksen lisäksi tarjolla on uudet palvelut. Lisäksi yrittäjä on yhteydessä sekä perusterveydenhuollon että työterveyshuollon fysioterapeutteihin ja lääkäreihin ja mainostaa omaa yritystään heille. Suurin osa asiakkaista tulee terveydenhuollon kautta fysikaalisella läheteellä. Yrittäjä on myös yhteydessä Kauhavan kuntosali Kuntokorjaamoon. Kuntokorjaamo on ulkoistanut Personal trainer palvelunsa, ja asiakkaat voivat varata aikaa Kuntokorjaamon kautta sille personal trainerille, jolle he haluavat mennä. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Rope T. (2000, 291) mukaan markkinointiviestinnän perusmateriaalia ovat kirjelimakkeet, laskutuslomakkeet, muovitaskut, kirjekuoret, käyntikortit, saatelomakkeet sekä tarjouskansiot. Näissä kaikissa tullaan käyttämään yrityksen omaa logoa ja väritystä. Tuotteisiin liittyvä markkinointi käsittää asiakkaan tarpeisiin liittyvän tuote markkinoinnin käyntien yhteydessä. Palveluiden hinnat pyritään pitämään samalla tasolla kuin kilpailijoilla. Ei ole tarkoituksenmukaista lähteä kilpailemaan edullisimmilla hinnoilla. Harkinnassa on tarjota asiakkaalle esimerkiksi joka kymmenennen hoitokerran jälkeen yksi ilmainen hoito. Pyritään heti alusta asti muokkaamaan palvelun tarjontaa asiakkaiden toivomalla tavalla. Työssäkäyvät asiakkaat tarvitsevat aamu- ja ilta aikoja. Tämä asettaa alkavalle yrittäjälle haastetta työaikojen suhteen. Toiminnan vakiintuessa voidaan miettiä työaikoja uudelleen. Jos kysyntää on riittävästi, voidaan hankalista työajoista mahdollisesti luopua. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.9.1 Markkinointibudjetti ja seuranta

Alkupanostus markkinointiin ensimmäisenä toimintavuotena on suurempi. Käyntikorttien painanta vie vuoden budjetista noin 350 €. Lehti-ilmoituksiin käytetään

vuositasolla noin 7000 €, tarkoittaen, että joka viikko paikallislehdessä on pieni noin 135€ hintainen ilmoitus. Internet mainontaan käytetään vuodessa noin 1000 euroa, joka tarkoittaa käytännössä Google AdWords mainonnan käyttämistä 19€:lla viikossa. Lisäksi mainoslehtisiä painatetaan noin 10000 kpl, á 0,20€/kpl, eli 2000€, joita yrittäjä jakaa itse postilaatikoihin omalla ajallaan. 10000kpl mainoslehtisiä riittää Kauhavan alueella kolmeen jakokertaan vuoden aikana. Näiden lisäksi tulostetaan mainoksia, joita viedään paikkakunnalla ja lähialueella mm. kauppojen ja kuntosalien ilmoitustauluille, tähän käytetään rahaa 100-200 euroa, jolla kateetaan tulostus- ja bensakulut. Ensimmäisen vuoden markkinointi budjetti on 10550€. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Asiakaskyselyyn liitetään kysymys mistä sait tiedon käyttämästäsi yrityksestä? Tällä tavoin saatavaa tietoa pyritään hyödyntämään jatkossa markkinointi toimenpiteitä suunniteltaessa. Markkinointitoimenpiteiden purevuutta on hyvä seurata puolivuositain. Täsmällisissä kampanjoissa, seuranta tehdään välittömästi kampanjan päätyttyä, oliko kampanja kannattava vai ei. Laskentataulukon avulla on helppo seurata edistymistä. Taulukkoon voi merkitä aikataulut, markkinointitoimenpiteet, vastuuhenkilöt ja markkinointiin liittyvät kustannukset. Taulukkoa ylläpitämällä ja täydentämällä sitä säännöllisesti, näkee jatkossakin toimenpiteiden toteutumisen ja niiden suhteen myyntiin ja muihin mittareihin. Markkinointisuunnitelman laatimisvaiheessa on hyvä miettiä vaihtoehtoista menetelmää siltä varalta, että alkuperäiset suunnitelmat eivät käytännössä toimi. Suunnitelma B:n ei tarvitse olla yhtä laaja kuin varsinaisen suunnitelman. Silloin kun markkinoinnin eri osalueiden pohtimiseen on käytetty aikaa, on vaihtoehtoiset toimintatavatkin helppompi ottaa käyttöön. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

3.9.2 Kilpailijat ja hinnoittelu

Seinäjoen seudun yritysrekisterin mukaan Kauhavalla on neljä fysioterapiataarjoavaa yritystä, Kanta-Kauhavan alueella on kilpailevia yrityksiä viisi kappaletta. Korttesjärvellä yrityksiä on yksi, Ylihärmässä yksi ja Alahärmässä kolme. (Yritykset Seinäjoenseutu, [viitattu 27.5.2013]).

1. Fysioterapia Päivi Kujanpää: Erikoistunut lasten ja nuorten fysioterapiaan, hintatietoja ei ole saatavilla.

2. Fysioterapia Sanna Raninen: Keskittyy tuki- ja liikuntaelimestön ongelmiin. Asiakaskuntana lähinnä työikäinen väestö.
Hinnasto:
Fysioterapia 30 min. 25 €
Fysioterapia 45 min. 35 €
Fysioterapia 60 min 40 €
Fysioterapia 70 min. 45 €
Laserhoito + 3 € hoidon hintaan.

3. Fysioterapiapalvelut Kati Kleimola: Tietoja ei ole saatavilla.

4. Kauhavan Fysioterapia Oy: Tietoja ei ole saatavilla.

5. Fysioterapia Pienisaari : Tietoja ei ole saatavilla

3.9.3 Yrityksen oma palvelu

Yrityksen painopistealue on terapeuttinen harjoittelu sekä personal trainerpalvelut niille, jolla on jokin tuki- ja liikuntaelinten sairaus. Tällaista personal trainerpalvelua ei ole vielä olemassa Kauhavan alueella lainkaan, eikä myöskään kilpailevaa fysioterapiayritystä, jolla on painopisteenä terapeuttinen harjoittelu. Oma hoitojen hinnoittelu tulee olemaan samaa tasoa kuin muilla alalla toimivilla yrittäjillä. Päivä tavoitteena on vähintään kuusi tunnin asiakasta päivässä jolloin päästäisiin tavoitetulokseen. Harkinnassa on tarjota kymmenen hoitokerran jälkeen yksi ilmainen hoitokerta, mutta jos kysyntää on ilman tätä lisäetuakin, sitä ei ole tarve ottaa käyttöön. Yrittäjän oma kokemus kilpaurheilusta antaa hänelle mahdollisuuden erottua muista fysioterapia alan yrittäjistä. Kilpaurheilutaustalla pystyy paremmin ymmärtämään heidän hoitotarpeensa ja menetelmät. (Saunamäki, P., [viitattu 1.9.2013]).

Alla esimerkkejä omasta hinnoittelusta:

- Fysioterapia 30 min. 30 €
- Fysioterapia 45 min. 40 €
- Fysioterapia 60 min 48 €

4 YHTEENVETO

Liiketoimintasuunnitelma on huolellisesti tehty ja siitä on hyvä aloittaa toiminta. Toiminnan aloituksen jälkeenkin liiketoimintasuunnitelmaa on hyvä pitää ajan tasalla jatkuvasti. Yrittäjällä on tärkeää seurata yrityksen tulosta ja tehdä laskelmia erilaisista vaihtoehdoista, esimerkiksi hinnoittelun suhteen. Uusien tuotteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien kehittäminen kannattaa pitää mielessä jatkuvasti, sillä tavoin yritys pysyy kehityksessä mukana. Nämä kannattaa päivittää liiketoimintasuunnitelmaan.

Yrittäjäksi aikovalla on hyvät mahdollisuudet menestyä Kauhavalla fysioterapia yrittäjänä. Hänellä on hankittu täydennyskoulutusta ammattikorkeakoulussa hankittuun fysioterapiakoulutuksen lisäksi ja hänellä on usean vuoden työkokemus kunnalliselta puolelta fysioterapeutin ammatista. Hän on myös saanut nykyisestä työstään paljon asiakaskontakteja. Lisäksi hän on aktiivisesti mukana paikkakunnan urheilutoiminnassa, jonka kautta hänellä on paljon kontakteja fysioterapiapalveluita käyttäviin urheilijoihin ja heidän vanhempiansa. Yrittäjäksi aikova työskentelee myös paikallisella kuntosalilla ryhmäliikunnan ohjaajana, jota kautta hänellä on paljon kontakteja kuntosalin asiakkaisiin. Valttikorttina yrittäjällä on myös kaksikielisyys, hänen äidinkieltensä on ruotsi, lisäksi hänellä on vahva englanninkielen taito. Kielitaidosta on mahdollisesti hyötyä, koska Härmänmaalla on kohtalaisesti maahanmuuttajia ja ruotsinkielisille alueille ei ole Kauhavalta pitkä matka. Yrittäjäksi aikovalla on siis osaamista alalta ja kontakteja mahdollisiin asiakkaisiin.

Ensisijaiset kehityskohteet yrittäjäksi aikovalla on yrittäjäkoulutuksen hankkiminen. Hänellä ei ole aikaisempaa kokemusta yrittämisestä. Hyvän kirjanpito toimiston käyttäminen on suositeltavaa, jolloin hänellä on mahdollista saada apuja yrityksen kirjanpito ja verotus asioihin, sekä muihin yrityksen pyörittämisen kysymyksiin. Riskejä yksin yrittämisessä on myös, esimerkiksi jos sairastuu jää tuloja heti saamatta. Hyvät vakuutukset on syytä hankkia heti alussa. Oma ammattitaito yrittäjän tulee kehittää jatkuvasti ja mikäli mahdollista, niin kannattaa erikoistua ja näin kasvattaa asiakaskuntaa ja menestymisen mahdollisuuksia.

Yrityksellä on mahdollisuus menestyä, sillä liikeidea erottuu muiden fysioterapia-yrityksen toiminnasta. Haasteena on yrityksen aloittaminen, saada riittävästi asi-

akkaita heti alusta. Myönteisen starttirahapäätöksen saaminen olisi yrittäjälle erityisen tärkeää. Myös markkinointiin tulee panostaa jatkuvasti, mutta erityisesti toiminnan alussa. Kun liikeidea on niin erilainen kuin periteinen fysioterapia-yritys, on siinä riskinsä, mutta myös mahdollisuus. Yritys täytyy saada ihmisten tietoon, että asiakkaat ymmärtäisi ottaa yhteyttä. Tässä tärkein kanava ainakin aluksi on yhteistyö perusterveydenhuollon kanssa ja varsinkin työterveyslaitoksella. Asiakkaat saavat sitä kautta lähetteen, ja siellä ammattihenkilöt suosittelevat asiakkaille mihin kannattaisi ottaa yhteyttä. Eli markkinointikäynti työterveyshuoltoon saatava.

Ahkeralla ja huolellisesti tehdyllä työllä ja tässä opinnäytetyössäkin esitettyjen tahojen opastuksella uskon, että uusi yrittäjä saa jalansijaa ja asiakkaita paikkakunnalla.

LÄHTEET

Aloittava Yrittäjä. Ei päiväystä. [verkkosivu] Kauhava: Suomen Yrittäjäopisto. [viitattu 27.11.2013]. Saatavana: <http://www.syo.fi/yrittajyys>

Finpron palvelut. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Finpro. [viitattu 4.11.2013]

Saatavana:

<http://www.finpro.fi/palvelut;sessionid=9C6D2DEC0EFF4733E5BB555329145E63.webapp1>

Fysioterapeutti yrittäjänä. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Suomen fysioterapeutit. [Viitattu 1.10.2013]. Saatavana:

http://www.suomenfysioterapeutit.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=60&Itemid=277

Hartman S. Lokakuu 2011. Toimialaraportti. [verkkosivu]. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 26.8.2012]. Saatavana:

http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/1627/Terveyspalvelut_2011.pdf

Huovinen J. Kuntien yrityspalvelut. 23.10.2013. [verkkosivu] Helsinki: Kunnat.net. [viitattu 28.11.2013] Saatavana:

<http://www.kunnat.net/fi/asiantuntijapalvelut/aek/elinkeinopolitiikka/yrityspalvelut/Sivut/default.aspx>

Kansainvälistymispalvelut. Ei päiväystä. [verkkosivu] Pietarsaari: Viexpo. [viitattu 4.11.2013]. Saatavana: <http://www.viexpo.fi/fi/services>

Kauhava lukuina. Ei päiväystä. [verkkosivu] Kauhava: Kauhavan kaupunki. [Viitattu 2.9.2012]. Saatavana: http://www.kauhava.fi/kauhava-info/yleistiedot/kauhava_lukuina

Keksintösäätiö. Ei päiväystä. [verkkosivu] Espoo: Keksintösäätiö. [viitattu 13.10.2013]. Saatavana:

<http://www.keksintosaatio.fi/fi/keksint%C3%B6s%C3%A4%C3%A4ti%C3%B6>

Liiketoiminnan aloittaminen. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Finnvera. [Viitattu 30.5.2012]. Saatavana: <http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen>

Liiketoimintasuunnitelma. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Yritys-Suomi. [Viitattu 23.9.2013]. Saatavana: <http://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Neuvoa-antava. Ei päiväystä. [verkkosivu] Seinäjoki: Uusyrityskeskus Neuvoa-antava. [viitattu 25.11.2013]. Saatavana: <http://www.neuvoa-antava.fi/>

Perustamisen vaiheet. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Yritys-Suomi. [Viitattu 23.9.2013]. Saatavana: http://www.yrityssuomi.fi/documents/10179/60819/yrityksen+perustaminen_fi.png/895cab74-d2e0-4437-b907-02294e0c71d9?t=1381514820184

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2013. [verkkosivu] Helsinki: Uusyrityskeskukset Suomi. [viitattu 28.9.2013]. Saatavana: http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf

ProAgria. Ei päiväystä. [verkkosivu] Seinäjoki: ProAgria Etelä-Pohjanmaa. [viitattu 28.11.2013]. Saatavana: <https://www.proagria.fi/asiantuntijapalvelut>

Protomo. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Protomo. [viitattu 25.11.2013]. Saatavana: <http://protomo.fi>

Rahoitusinstrumentit. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Finnfund. [viitattu 14.10.2013]. Saatavana: http://www.finnfund.fi/tuotteet_ja_palvelut/fi_FI/rahoitusinstrumentit/

Rahoitusta kansainvälistymiseen Nopef. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Pohjoismaiden projektivientirahasto Nopef. [viitattu 14.10.2013]. Saatavana: <http://www.nopef.com/pages/fi/rahoitus.php>

Rintaniemi A. Ei päiväystä. Tuotannon, tuotekehityksen ja kansainvälistymisen rahoitus. [verkkosivu] Seinäjoki: Seinäjoen Teknologiakeskus Oy. [Viitattu 1.10.2013] Saatavana: www.agrotechnology.fi/sites/default/files/rahoitusraportti_0.pdf

Rissanen, T. 2001. Yrittäjän käsikirja. Saarijärvi: Saarijärven Offset Oy, 22.

Rope T. 2000. Suuri markkinointi kirja. Helsinki: Kauppakaari Oyj, 291.

Saunamäki, P. 2013. Fysioterapeutti. Kuntayhtymä kaksineuvoinen. Haastattelu 1.9.2013.

Sitra. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Sitra. [viitattu 13.10.2013]. Saatavana: <http://www.sitra.fi/sitra/yrityusrahoitus>

Starttiraha – Aloittavan yrittäjän tuki. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 5.10.2013]. Saatavana: [http://www.te-palve-lut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html](http://www.te-lut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html)

Talousarvio. 2013 [verkkosivu] Kauhava: Kauhavan Kaupunki. [Viitattu 2.9.2013]. Saatavana: http://www.kauhava.fi/files/7710/Talousarviokirja_2013.pdf

Tietoa Leader-ryhmistä. Ei päiväystä. [verkkosivu] Kauhava: Etelä-Pohjanmaan LEADER-ryhmä. [viitattu 8.10.2013]. Saatavana: <http://www.uhoo.fi/leader-tietoa/>

Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005. Yrityksen perustamisenopas käytännön perustamistoimet 2005. Helsinki: Edita Prima Oy

Varamäki E, Heikkilä T, Tall J, Vijamaa A ja Länsiluoto A., 2013 Omistajanvaihdoksen toteutus ja onnistuminen ostajan ja jatkajan näkökulmasta. Seamk julkaisu.

Yrityksen perustajan käsikirja, Irma Meretniemi, Hanna Ylönen, Kustannusosakeyhtiö Otava 2008

Yrityksen perustaminen. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Ely-keskus [Viitattu 10.10.2013]. Saatavana: <http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-perustaminen#.UqTHkn-Ppdg>

Yrityksen perustamisen vaiheet. 13.8.2013. [verkkosivu]. Helsinki: Suomen Yrittäjät. [viitattu 13.10.2013]. Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>

Yritysten toimintaympäristö. Ei päiväystä. [verkkosivu] Helsinki: Kauppakamari. [viitattu 4.11.2013]. Saatavana: <http://kauppakamari.fi/kilpailukyky/>

Yritykset Seinäjoenseutu. Ei päiväystä. [verkkosivu] Seinäjoki: Seinäjoen seudun elinkeinokeskus. [Viitattu 27.5.2013]. Saatavana: <http://yritykset.seinajoenseutu.fi/>

LIITTEET

LIITE 1

Taloussuunnitelma

Pääomantarve

Perustamismenot	275 €
Kalusto	6 000 €
Alkuvarasto	800 €
Atk	1 000 €
Vuokra/takuuvuokra	1 200 €
Puhelin	200 €
Mainonta	10 550 €
Yht.	20 025 €

Rahoitus laskelma

Oma rahoitus	5 025 €
Lainat, Finnvera; naisyrittäjälaina	15 000 €
Tuet, avustukset	
Yht.	20 025 €

Tulossuunnitelma 1 v

Tulot

Myynti: fysioterapia	50 000 €
Tuotemyynti	2 500 €
Myynti: Liikunnan ohjaustoim.	3 000 €
Tulot yht.	54 500 €

Ostot

Tuoteostot	1 500 €
Myyntikate (liikevaihto-muut.kulut)	53 000 €

Kiinteät kulut

Yrittäjän eläkevakuutus	3 000 €
muut vakuutukset	200 €
vuokrat	4 200 €
sähkö/vesi/lämpö	1 200 €
puhelin	900 €
kirjanpito	500 €
Toimistokulut	200 €
matkakulut	1 200 €
markkinointi	10 550 €

lehdet	600 €
atk, koneiden käyttökulut	500 €
rahoituskulut	600 €
muut kulut	1 000 €
Menot yht.	26 150 €
Käyttökate (myyntikate-kiint.kulut)	26 850 €

LIITE 2

Kannattavuuslaskelma (kuukausitasolla)

Tavoitetulos (netto)	2300 €
Lainojen lyh.	250 €
Verot	400 €
Rahoitustarve	2950 €
Kiinteät kulut	
Yel	250 €
muut vakuutukset	20 €
vuokra	350 €
sähkö	100 €
puhelin	75 €
kirjanpito, toim.kulut	84 €
matkakulut	100 €
markkinointi	879 €
lehdet	50 €
atk, koneiden käyttökulut	42 €
rahoituskulut	250 €
muut kulut	84 €
Kiinteät kulut yht.	2259 €

Myyntikatetarve $2950 + 2259 =$	5209 €
+ osto	125 €
Liikevaihto	5334 €/kk
Laskutustavoitteet	
Vuodessa $64008 \text{ €} / 11 =$	5818,91€
päivässä 21 pv/kk	277,10 €
tunti 6 h/pv	46,18 €