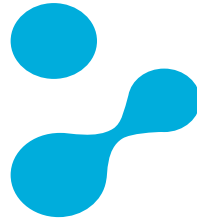


samk



Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Satakunta University of Applied Sciences

ELINA RITAKORPI

# **Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen**

Case: Kekkerikeittiö Ritakorpi

LIIKETALouden TUTKINTO-OHJELMA  
2022

Tekijä(t) Ritakorpi, Elina	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	Päivämäärä Toukokuu 2022
	Sivumäärä 33 + liitteet 17	Julkaisun kieli Suomi
Julkaisun nimi <b>Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen, Case: Kekkerikeittiö Ritakorpi</b>		
Tutkinto-ohjelma Liiketalous		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli päivittää vuonna 2008 perustetun pitopalvelualan yrityksen liiketoimintasuunnitelma ajantasaisiin tietoihin. Kyseisen yrityksen viimeisin liiketoimintasuunnitelma on vuodelta 2012. Kyseinen liiketoimintasuunnitelma tehtiin vain rahoitusta varten ja oli näin ollen hyvin suppea. Sittemmin yritys on kehittynyt, mutta liiketoimintasuunnitelmaa ei ole päivitetty. Yrityksellä ei ole tällä hetkellä rahoituksen tarvetta, joten liiketoimintasuunnitelma tehtiin ohjaamaan yritystoimintaa eteenpäin arjessa. Helposti täydennettävänä pohjana uudemmalle liiketoimintasuunnitelmalle, kun rahoitusta ollaan hakemassa.</p> <p>Opinnäytetyössä haettiin vastaukset kysymyksiin: millainen olisi hyvä liiketoimintasuunnitelma ja mihin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan? Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisella tutkimusmenetelmällä konstruktiiivisen tutkimusotteen menetelmin. Konstruktiiivinen tutkimusote painottuu teorian hyödyntämiseen käytännössä sekä läheisen yhteistyön tekemiseen toimeksiantajan kanssa.</p> <p>Opinnäytetyö tehtiin keräämällä teoriaa, sekä kirjallisista lähteistä sekä internet-sivustoilta ja teorian pohjalta muotoiltiin erillinen liiketoimintasuunnitelma, joka luovutettiin toimeksiantajalle. Liiketoimintasuunnitelma päivitettiin ajankohtaisilla tiedoilla helpommin ajan tasalla pidettävään muotoon. Opinnäytetyössä arvioitiin sitä miten liiketoimintasuunnitelma täytti annetun ohjeistuksen ja miten sitä olisi voinut jatkaa ja syventää.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen onnistui tavoitteiden mukaisesti ja täytti toimeksiantajan vaatimukset.</p>		
<p><a href="#">Asiasanat</a> Liiketoimintasuunnitelmat, liikeideat, liiketoimintaympäristö, pitopalvelut</p>		

Author(s) Ritakorpi, Elina	Type of Publication Thesis AMK	Date May 2022
	Number of pages 33 + 17 attachment	Language of publication: Finnish
Title of publication <b>Updating the business plan, Case: Kekkerikeittiö Ritakorpi</b>		
Degree program Business Administration		
<p>Abstract</p> <p>The aim of this thesis was to update the business plan of a catering company founded in 2008 with up-to-date information. The latest business plan for this company is from 2012. This business plan was made for financing purposes only and was therefore very limited. Since then, the company has evolved, but the business plan has not been updated. The company does not currently need financing. So business plan was made to guide the business forward in everyday life. An easy-to-complete basis for a newer business plan when applying for funding.</p> <p>The thesis sought answers to the questions: what would a good business plan look like and why is a business plan needed? The thesis was carried out using the functional research method and the methods of a constructive research approach. The constructive research approach focuses on the practical application of the theory and close co-operation with the client.</p> <p>The thesis was done by collecting the theory from written sources and websites, and a separate business plan was formulated based on the theory. Which was handed over to the client. The business plan was updated with more up-to-date information, easier to keep up to date format. The thesis assessed how the business plan met the given guidelines and how it could have been continued and deepened.</p> <p>The business plan was updated in line with targets and met the client's requirements.</p>		
<p><u>Key words</u>          Business plans, business ideas, business environment, catering services</p>		

# SISÄLLYS

1 JOHDANTO .....	6
2 TAVOITTEET JA MENETELMÄT .....	8
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TARKOITUS .....	10
3.1 Mihin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan .....	10
3.2 Hyvä liiketoimintasuunnitelma .....	10
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	12
4.1 Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen.....	12
4.1.1 Teoria.....	12
4.1.2 Käytäntö.....	12
4.2 Tiivistelmä.....	14
4.2.1 Teoria.....	14
4.2.2 Käytäntö.....	14
4.3 Yrityksen lähtökohtatilanne/ nykytilanne .....	15
4.3.1 Teoria.....	15
4.3.2 Käytäntö.....	16
4.4 Yritysidea, toiminta-ajatus ja liikeidea .....	17
4.4.1 Teoria.....	17
4.4.2 Käytäntö.....	18
4.5 Visio ja päätavoitteet.....	19
4.5.1 Teoria.....	19
4.5.2 Käytäntö.....	20
4.6 Strategia.....	21
4.6.1 Teoria.....	21
4.6.2 Käytäntö.....	22
4.7 Markkinointisuunnitelma .....	22
4.8 Yrityksen liiketoimintaympäristö.....	23
4.8.1 Kilpailijat .....	23
4.8.2 Markkinat ja kysyntä .....	24
4.8.3 Yrityksen sidosryhmät .....	25
4.9 Riskit .....	26
4.9.1 Teoria.....	26
4.9.2 Käytäntö.....	27
4.10 Henkilöstösuunnitelma.....	27
4.11 Rahoitussuunnitelma .....	28
5 LOPPUPOHDINNAT.....	29

5.1 Kirjoittajan näkemykset vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelmasta .....	29
5.2 Tulevaisuuden skenaarioita .....	30
5.3 Lopputulokset.....	31

LÄHTEET

LIITTEET

## 1 JOHDANTO

Lähden opinnäytetyössäni liikkeelle ajatuksesta, että päivitän Kekkerikeittiö Ritakorven liiketoimintasuunnitelman. Kyseinen yritys on äitini. Äidilläni on pitopalvelu, joka on perustettu vuonna 2008, jolloin tehtiin ensimmäinen liiketoimintasuunnitelma starttirahan saamiseksi. Sittemmin liiketoimintasuunnitelmaa on päivitetty vuonna 2012, jolloin juhlatila rakennettiin ja siihen tarvittiin rahoitusta. Sen jälkeen liiketoimintasuunnitelmaa ei ole päivitetty, kuitenkin yritystoiminta on muuttunut ja kehittynyt runsaasti tänä aikana. Todellista tarvetta liiketoimintasuunnitelmalle rahoituksen hankintaan ei tällä hetkellä ole, sillä suurin osa hankinnoista pyritään maksamaan suoraan omista varoista. Kuitenkin ajattelimme äitini kanssa, että olisi hyvä olla valmiina ajankohtaisempi avoin liiketoimintasuunnitelma, jota olisi tarpeen mukaan helppo muokata sopivaksi. Osittain liiketoimintasuunnitelmaa voi käyttää yrityksen ohje-  
nuorana eteenpäin tähtäävissä suunnitelmissa.

Opinnäytetyö rakentuu siten, että aluksi käydään läpi teoriaa liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisesta. Käsitellään kysymyksiä: Miksi yrityksellä tulee olla liiketoimintasuunnitelma ja millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma. Käyn lisäksi läpi sitä mitä liiketoimintasuunnitelmassa kuuluu lukea, sekä miksi varsinaisen liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisessa on käytetty mitäkin osia ja miten ne rakentuvat teorian ympärille. Lopuksi mietitään mahdollisia skenaarioita mihin liiketoimintasuunnitelmaa voidaan joutua käyttämään lähitulevaisuudessa ja miten sitä muokataan mihinkin tilanteeseen sopivaksi.

Opinnäytetyön sanamuodot tulevat olemaan hyvin läheistä työn kirjoittajalle, sillä suurimman osan tiedoista pystyn kirjoittamaan omasta. Oma näkemystä ja kokemusta on kertynyt vuosien aikana, sekä käytännöstä että ammattikouluissa opituista asioista, joita kirjoittamisessa tulee hyödynnettyä enemmän kuin jos kirjoittaisin toimeksiantona ulkopuoliselle henkilölle liiketoimintasuunnitelmaa.

Kuitenkin muutamaan lukuun annan äidilleni eli yrittäjälle viimeisen sanan ja päävastuun siitä mitä liiketoimintasuunnitelmassa tullaan kirjoittamaan. Vaikka olen ollut koko yrityksen elinkaaren mukana toiminnassa. En kuitenkaan tiedä mitä toisen ihmisen päässä liikkuu kuin sen osuuden mitä sieltä tulee ulos. Toimeksiantajalla tietenkin on täysi vastuu siitä mitä tämän liiketoimintasuunnitelmaan kirjoitetaan ja ehkä osa tekstistä tulisi karsittua pois, jos liiketoimintasuunnitelmaa kirjoittaisi joku ulkopuolinen tekijä eikä läheistä sukua oleva henkilö. Joka tuntee yrityksen toiminnan kuin omat taskunsa. Ehkä tulevaisuudessa tehtävät päivitykset tekeekin ulkopuolinen kirjoittaja, joka näkee osan kirjoittamistani osioista ylimääräisenä ja epärelevanttina.

## 2 TAVOITTEET JA MENETELMÄT

Opinnäytetyön tavoitteena on saada päivitettyä ajantasaisemmaksi Kekkerikeittiö Ritakorven liiketoimintasuunnitelma, jota ei ole vuosiin tarkasteltu. Aion myös verrata, miten paljon muutin tai käytin hyödyksi vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelmaa saadakseni päivitetyn version kirjoitettua haluamaani muotoon. Lisäksi satunnaisesti kohtiin saatan lainata vanhemmasta löytämästäni markkinointisuunnitelmasta kohtia. Aion rakentaa päivitetyn version tiedot niin että ne olisi helpot päivittää ja muokata tarpeen vaatiessa, jotta työ olisi nopeampaa työstää, kun sitä tarvitaan.

Opinnäytetyössäni tulee olemaan kaksi erillistä osaa: varsinainen liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle ja erillinen opinnäytetyö raportti, jossa pohditaan miksi näihin kyseisiin täydennyksiin on päädytty kun liiketoimintasuunnitelmaa on kirjoitettu. Sekä vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelma että päivitetty versio tulevat opinnäytetyöhön liitteiksi. Opinnäytetyössä käsitelty liiketoimintasuunnitelma tulee olemaan toimeksiantajalle tehty, joten opinnäytetyössä esitetään mahdollisimman vähän tarkkoja lukuja verraten varsinaiseen liiketoimintasuunnitelmaan. Liiketoimintasuunnitelmaan ei kirjata tässä tapauksessa erityisen paljon erilaisia laskelmia, sillä niille ei ole tällä hetkellä varsinaista tarvetta, ja ne ovat erittäin muuttuvia lukuja ja voivat siten tulevassa päivittämistilanteessa vaikeuttaa työn etenemistä.

Opinnäytetyö toteutetaan toiminnallisena opinnäytetyönä, konstruktiiivisella tutkimusotteella. Kaikista tutkimistani ja vertailemista tutkimusmenetelmistä ja niiden syventävimmistä tutkimusotteista konstruktiiivinen menetelmä kuvastaa opinnäytetyön tavoitetta parhaiten. Sillä tavoitteena on tehdä konkreettinen tuotos ja tiedän että tulen tekemään läheistä yhteistyötä toimeksiantajan kanssa.

Konstruktiiivinen tutkimus soveltuu silloin kun tehtävänä on luoda konkreettinen tuotos, kuten suunnitelma. Konstruktiiivinen tutkimus keskittyy konkreettisen tuotoksen tekemiseen tutkimustiedon pohjalta. Tutkimuksen tavoitteena on saada käytännön ongelmaan uudenlainen ja teoreettisesti perusteltu ratkaisu. Konstruktiiota rakentaessa tukeudutaan vahvasti aiempaan teoriaan. Tavoitteena on rakentaa uudenlainen todellisuus tutkimustiedon pohjalta, joka sisältää perustellun ratkaisun sekä luo



liiketoimintaan uutta tietoa. Kyse on lähestymistavasta, jossa toimintatutkimuksen tavoin pyritään muuttamaan organisaation toimintaa ja käytänteitä. Konstruktivisessa tutkimuksessa korostuu tutkimuksen hyödyntäjän ja toteuttajan välinen kommunikointi. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 65-66.)

Opinnäytetyössä käsitellään liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen teoriaa ja liiketoimintasuunnitelma rakennetaan niiden pohjalta hyväksi käyttäen saatuja tietoja. Opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelma osion rakenne rakentuu siten, että joka luvussa käsitellään teoriaa ja sekä tarpeen mukaan sitä miten liiketoimintasuunnitelmaan on käytetty teorian tietoja hyväksi. Käsiteltyihin lukuihin on eroteltu, sekä teoria että käytännön hyödyntäminen. Siten ne olisivat lukijalle mahdollisimman helpot erottaa toisistaan, sekä lukemisen ja seuraamisen loogisuus säilyisi näin ollen parhaiten hahmotettavissa. Liiketoimintasuunnitelman rakenne perustuu vahvasti teokseen Yrityksen perustoiminnot 2003 (Isokangas & Kinkki 2003, 232-248), sekä Yrityksen perustajan käsikirjaan vuodelta 2008 (Meretniemi & Ylönen 2008, 26-34). Satunnaisesti kohtiin hyödynnetään muitakin teoksia, mutta pääpaino on Isokankaan ja Kinkin, sekä Meretniemen ja Ylösen teoksissa.

Loppuluvun pohdinnoissa käsitellään mahdolliset skenaariot siitä, miten ja millaisissa tilanteissa liiketoimintasuunnitelmaa voitaisiin joutua lähitulevaisuudessa käyttämään. Kerron myös omana kohtanaan omat mielipiteet vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelmasta, sekä kirjoitan varsinaiset loppupohdinnat siitä miten kirjoittaminen todellisuudessa on onnistunut ja täyttäneet tavoitteet.

## 3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TARKOITUS

### 3.1 Mihin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma, jossa yrityksen yritysidea tarkentuu yksityiskohtaisemmaksi suunnitelmaksi. Liiketoimintasuunnitelma kirjoitetaan, jotta yrittäjällä olisi parempi käsitys perustettavasta liiketoiminnan kokonaisuudesta, sekä muuttuvasta liiketoimintaympäristöstä. Koska liiketoiminnan kirjoittaminen pakottaa yrittäjän miettimään monia asioita osa-alueittain järjestelmällisesti. Liiketoimintasuunnitelman oleellisin tehtävä ei ole kirjoitettu sana, vaan se että yrittäjä miettii asioita perusteellisesti. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen saa yrittäjän näkemään selkeämmin onko liiketoiminnan aloittaminen järkevää. Siinä tarkastellaan yrityksen yrittäjän heikkoudet ja vahvuudet sekä mahdolliset aukot tiedoissa ja taidoissa. (Isokangas & Kinkki 2003, 232-233; Tieto osaava yrittäjä www-sivut n.d.)

Liiketoimintasuunnitelma on olennaisin silloin kun ollaan keskustelemassa rahoitusmahdollisuuksista, jolloin nähdään yrityksen menestymismahdollisuudet markkinoilla. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä myös muissa tilanteissa. Liiketoimintasuunnitelma kattaa tarpeelliset analyysivälineet yrityksen strategian perusratkaisujen muodostamiseen ja auttaa uusien liiketoiminta alueiden suunnittelussa, kuten uuden tuotteen tai palvelun suunnittelussa. Yritystoiminnan voimakkaissa muutostilanteissa, jossa alkuperäinen rakenne muuttuu olennaisesti sekä yritystoiminnan kokonaisvaltaisessa opiskelussa ja arvioinnissa. (Isokangas & Kinkki 2003, 232-233.)

### 3.2 Hyvä liiketoimintasuunnitelma

Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa korostetaan keskittymistä tulevaisuuden suunnitteluun. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa tulee vastata seuraaviin kysymyksiin:

- Missä olemme nykyhetkellä?
- Mihin olemme menossa ja miksi?
- Miten valittuun määränpähän päästään?

Hyvin kirjoitettu liiketoimintasuunnitelma ei täytä tarvettaan, jos siihen ei ole kirjoitettu oikein lukuja ja taulukoita, joista mahdollinen rahoittaja saa tarvitsemansa tiedon. Ajatus että liiketoimintasuunnitelma on valmis ja hyvä voi tarkistuttaa jollakulla ulkopuolisella henkilöllä, joka kertoo sitten sinulle, onko työ tehty kunnolla ja mitä siihen tarvitsee korjata. (Isokangas & Kinkki 2003, 232; Businesscredit 2019.)

## 4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

### 4.1 Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen

#### 4.1.1 Teoria

Liiketoimintasuunnitelman tulee olla tiivis, enintään 30 sivua pitkä liitteinen, ei kuitenkaan liian pitkä eikä liian lyhyt. Liian pitkässä saattaa olla epäolennaista tietoa, kun taas liian lyhyessä saattaa puuttua olennaista tietoa. Liiketoimintasuunnitelman tulee edetä loogisessa järjestyksessä. Jos kirjoitetaan aloittavasta yrityksestä, liiketoimintasuunnitelma sisältää enemmän epävarmoja hahmotelmia, kun taas jo olemassa olevan yrityksen liiketoimintasuunnitelma sisältää historiallisen kehityksen ohjaavana suuntaviivoina tulevaa kohti. Aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelmaan liitetään laskelma, jossa arvioidaan paljonko rahallista pääomaa yritykselle tullaan tarvitsemaan ja kuinka paljon myyntiä pitää olla, että yritystoiminta olisi kannattavaa. (Isokangas & Kinkki 2003, 235; Tieto osaava yrittäjä www-sivut n.d.)

#### 4.1.2 Käytäntö

Toimeksiantajan yrityksen kirjoitettu liiketoimintasuunnitelma (liite 3) tulee olemaan huomattavasti lyhyempi kuin 30 sivua, sillä siihen ei kaikkiin lukuihin kirjoiteta mitään eikä siihen liitetä taulukoita. Liiketoimintasuunnitelma pituus on kaikkineen 14 sivua tekstiä, johon kuuluu sisällysluettelo sekä kansilehti, muttei lainkaan kuvia tai taulukoita. Kun liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään ja siistitään varsinaiseen muotoonsa, sivumäärät moninkertaistuvat jo pelkästään sen takia että lukuja ja kappaleita ei ole jaoteltu etukäteen tasaisiin väleihin sivuvaihdoilla tai ylimääräisillä riviväleillä vaan ne on päätetty siihen kohtaan mihin Enter -painike ne on jättänyt.

Mietin liiketoimintasuunnitelmaa kirjoittaessani millainen olisi hyvä ulkoasu liiketoimintasuunnitelmalle. Siisti standardia noudatteleva teksti vai saisiko siihen lisätä joitain ominaisuuksia kuten koristeellisempaa kansilehteä tai muuta sellaista. Kuitenkin päädyin pitämään liiketoimintasuunnitelman mahdollisimman yksinkertaisena,

joka noudattaisi mahdollisimman pitkälle standardia. Tässä tapauksessa en halua koristella tiedostoa, jonka kuuluu pitää sisällään painavaa asiaa ja olla asiallinen. Myös se vaikuttaa ulkomuotoon, että tiedän toimeksiantajan tietokoneen olevan sen verran vanha ja käyttävän vanhempaa tekstinkäsittelyohjelmaa, jotta se ei tukisikaan kaikkia mahdollisia tiedostomuotoja eikä tiedostosisältöjä. Kyseinen asia vaikuttaa myös siihen millaisena tiedostona asiakirja tallennetaan toiselle tietokoneelle muokattavaksi ja lähetettäväksi eteenpäin.

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on olla keskeneräinen mutta kuitenkin osittain valmis, jotta tarpeen tullen sitä olisi helppo muokata ja jatkaa. Jos jossain vaiheessa tulevaisuutta pitäisi kirjoittaa, jotain hakemusta varten numeroilla varustettu liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma kirjoitetaan jo olemassa olevan yrityksen näkökulmasta, jolloin epävarmoille suunnitelmille ei erityisemmin ole tarvetta. Kuitenkin vaikka kyseessä onkin jo olemassa oleva yritys. Senkin toimintaan liittyy epävarmuustekijöitä, jotka pitää ottaa kirjoittamisessa huomioon.

Verraten vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelmaan (liite 2), kirjoitelma on kuitenkin hyvinkin runsas. Siitä ei ole tietoa paljonko silloiseen tiedostoon oli olemassa liitteitä, mutta varsinainen liiketoimintasuunnitelma oli kahden sivun mittainen 6 luvun kirjoitelma. Missä käsiteltiin luvut: lähtökohta, kehittämissuunnitelma, asiakkaat ja markkinat, kilpailijat, visio sekä investoinnit. Liiketoimintasuunnitelman oli kirjoittanut ulkopuolinen henkilö, joka on erikoistunut tukien hakemiseen ja hakemusten kirjoittamiseen. Onhan kyseisen liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen jälkeen tapahtunut paljon muutoksia, mutta omaan silmään kyseinen paperi on kyllä liian lyhyt, eikä kerro yrityksestä paljoakaan. Kuitenkin kyseisellä paperilla tuli saatua lainaa sekä tukea ranskan kantoamiseen, joten silloisen esittelijän täytyi olla hyvä työssään.

## 4.2 Tiivistelmä

### 4.2.1 Teoria

Tiivistelmässä kuvataan kokonaisvaltaisesti liiketoiminnan keskeisiä piirteitä.

- Tiivistelmässä esitetään yrityksen perustiedot
- Yrityksen historian merkittävimmät kehitysvaiheet
- Yrityksen liikeidea, strategiat sekä kuvaus teknologiasta, tuotteista/ palveluista ja osaamisesta, joilla aiotaan saavuttaa kilpailuetua markkinoilla

Muuta tiivistelmässä olevaa tietoa ovat markkinoiden koko, tavoiteltu markkinaosuus sekä miten kyseinen tilanne saavutetaan. Muita asioita ovat taloudelliset ennusteet, tulosennusteet, merkittävät investoinnit sekä suunnitelma investointien rahoittamiseksi. Tiivistelmän avulla on helppo pitää esitelmä, jossa on tiivistetysti liiketoimintasuunnitelman pääpiirteet. (Isokangas & Kinkki 2003, 237.)

### 4.2.2 Käytäntö

Kekkerikeittiön kohdalla käsittelin tiivistelmä luvussa 1 (liite 3): yrityksen historiaa, liikeideaa ja strategiaa, kilpailuedun saavuttamista, sekä loin luvut myös markkinoiden käsittelylle sekä taloudellisille tunnusluvuille, vaikka jätinkin ne liiketoimintasuunnitelmassa käsittelemättä.

Yrityksen historiassa käsittelin tapahtumia kronologisesti yrityksen syntymästä kevääseen 2022 saakka. Käsittelin sitä mitä on tapahtunut ja miten ne ovat vaikuttaneet yrityksen toimintaan vuosien aikana. Liikeideassa ja strategiassa kävin lyhyesti läpi, sen mikä yrityksen liikeidea sekä toimintastrategia on, sillä kyseisiä aiheita käsitellään myöhemmissä luvuissa tarkemmin. Kerroin kilpailuedun saavuttamisesta lyhyesti siitä mikä on yrityksen valttikortti asiakkaiden saamiseksi ja pitämiseksi. Markkinoiden käsittelyn ja taloudelliset tunnusluvut osiot jätin tyhjiksi. Kyseisiin lukuihin tulisi pääasiallisesti taulukoita ja laskelmia, joita tässä vaiheessa tehdyllä liiketoimintasuunnitelman täyttämällä ei tavoitella.

### 4.3 Yrityksen lähtökohtatilanne/ nykytilanne

#### 4.3.1 Teoria

Lähtökohtatilanne luvussa analysoidaan tämän hetken tilannetta yrityksen kannalta. Toimivan yrityksen lähtökohtatilanteessa pyritään analysoimaan yrityksen sisäisen toiminnan resurssien käyttöä. Analysoinnilla tutkitaan sisäisen toiminnan vahvuudet ja heikkoudet, sekä mahdolliset kehittämiskohteet. (Isokangas & Kinkki 2003, 236-237.)

Lähtökohtatilanne antaa vastauksia muun muassa seuraaviin kysymyksiin:

- Miten tuotteet hinnoitellaan?
- Miten myynti, tuotekehitys, tuotanto ja logistiikka sekä niiden yhteensopivuus organisoidaan?

Lähtökohtatilanteen kuvaukset tulisi esittää kokonaisvaltaisesti yrityksen koko toimintaketjun osalta aina tilauksesta tuotteen/ palvelun toimittamiseen asiakkaalle. (Isokangas & Kinkki 2003, 236-237.)

Resurssianalyysissä analysoidaan yrityksen fyysisiä, rahallisia ja henkisiä resursseja. Vertaillaan teknologioita ja tuotteita esimerkiksi määrän, hinnan, laadun ja käyttöasteen suhteen. Resurssianalyysiä tarkastellaan taloudellisten tunnuslukujen kautta, toiminnan laajuus ja kasvu, kannattavuus, pääoman käytön tehokkuus, vakavaraisuus sekä tuottavuus. Lähtökohtatilanteessa käsitellään myös yrityksen henkilöstö- ja organisaatorakennetta. (Isokangas & Kinkki 2003, 237-238.)

Alkavan yrityksen lähtökohtatilanne keskittyy kuvaamaan yritysidea ja sen syntymisen taustaa sekä yrittäjien tavoitteita ja motiiveja yritystoiminnan aloittamiseksi. Lähtökohtatilanne kuvailee myös potentiaalista asiakaskuntaa suunnitellun yritysidean pohjalta. Siinä eritellään yrittäjän voimavaroja esimerkiksi tausta, koulutus, työkokemus ja yrityksen toiminnan pyörittämiseen kytkeytyvä osaaminen. (Isokangas & Kinkki 2003, 238.)

### 4.3.2 Käytäntö

Liiketoimintasuunnitelman luvussa 2 lähtökohtatilanteessa (liite 3) käsittelin lukua vanhan yrityksen näkökulmasta, jossa tutkiskelin resurssien käyttöä. Lähtökohtatilanteessa kirjasin alaotsikoilla lukuun: Sisäisen toiminnan analyysi, resurssianalyysi sekä henkilöstörakenne.

Sisäisen toiminnan analyysin jaoin lisäksi osiin; toimintaketju, hinnoittelu sekä markkinointi. Toimintaketjussa kerroin vaiheittain, miten asiakas ottaa yhteyttä yrittäjään ja kuinka sovitaan mitä ja miten toimitaan, aina siihen saakka kun palveluntarjoaja lähettää tilaajalle laskun. Hinnoittelussa kävin läpi sitä, kuinka tuotteille ja palveluille rakennetaan hintaa, sekä siitä mitkä asiat vaikuttavat hinnan muodostumiseen. Huomioin lyhyesti myös sen, että miten aiemmin toimittiin ylimääräisen ruuan kanssa ja miten nyt voidaan toimia, jotta hävikki saataisiin mahdollisimman pieneksi ja toiminta näin ollen kannattavammaksi. Markkinoinnissa painotettiin suusta suuhun kulkevaan mainontaan, mikä on todellisuutta noin pienellä alueella, jossa asukasluku on alle 2000 henkilöä ja jossa lähes kaikki tuntevat jonkun, joka voi sanoa joko positiivista tai negatiivista sanaa toisesta.

Resurssianalyysi luvun jätin tyhjäksi sillä kyseinen luku sisältäisi pääasiassa taloudellisia tunnuslukuja; liikevaihto, myyntikate, liikevoitto yms. tarkempia lukuja, jotka tarkistetaan siinä vaiheessa, kun ollaan täydentämässä liiketoimintasuunnitelmaa tiettyä tilannetta varten. Yrityksen henkilöstörakenne jäi myös lyhyeksi luvuksi, sillä kyseessä on toiminimi, joten yrityksellä ei ole takana asioista vastaavaa johtoryhmää tai organisaatiota, joista voisi kertoa enemmän.



## 4.4 Yritysidea, toiminta-ajatus ja liikeidea

### 4.4.1 Teoria

Yritysidea on se, josta lähdetään aloittavan yrityksen kanssa liikkeelle. Yritysideasta kehittyy toiminta-ajatus. Toiminta-ajatus määrittelee yrityksen toiminnan tarkoituksen. Yrityksen toiminnan tulee olla toiminta-ajatuksen mukaista. Toiminta-ajatuksesta kehittyy liikeidea, joka on liiketoimintasuunnitelmaan kirjoitettava osa. Mitä, kenelle ja miten ovat liikeidean avainkysymykset. (Meretniemi & Ylönen 2008, 26.)

Mitä vastaa kysymykseen, mikä tuote/ palvelu on kyseessä ja miten se vastaa kysyntään seuraavien kysymysten avulla.

- Mikä on se tarve, jonka yrityksen tuote tai palvelu tyydyttää, tai ongelma, jonka tuote tai palvelu ratkaisee?
- Mitkä ovat yrityksen tuotteet ja/ tai palvelut?
- Vastaavatko ne asiakkaan tarpeita?
- Mitä hyötyä niistä on asiakkaille?
- Onko tarkoitus erikoistua vai ovatko kyseessä massa tuotteet tai -palvelut?
- Mitkä tuotteet tai palvelut kuuluvat yrityksen ydinosaamiseen? (Meretniemi & Ylönen 2008, 26.)

Kenelle vastaa kysymykseen millainen kohderyhmä.

- Ketkä ovat yrityksen asiakkaita ja missä he sijaitsevat?
- Minkälainen on yrityksen tyypillinen asiakas?
- Minkälaisia ovat yrityksen asiakasryhmät?
- Ketkä asiakkaat ovat tärkeimpiä?
- Onko tiedossa millä perusteella potentiaalinen asiakas tekee ostopäätöksensä?
- Miksi potentiaaliset asiakkaat ostaisivat juuri kyseisen yrityksen tuotteita tai palveluja?
- Mitkä ovat ne hyödyt ja lisäarvo, jotka asiakas haluaa ostaessaan juuri tämän yrityksen tuotteita tai palveluita. (Meretniemi & Ylönen 2008, 27.)

Miten vastaa kysymykseen, miten toimitaan.

- Miten tuotteita tai palveluja markkinoidaan?
- Millä tavalla ja minkälaisella organisaatiolla yritys toimii?
- Miten tuotanto organisoidaan ja palvelut toteutetaan?
- Miten yritys erottuu kilpailijoistaan?
- Miten myynti ja markkinointi toteutetaan?
- Miten yrityksen talousasiat ja markkinointi hoidetaan?
- Mitkä ovat yrityksen henkiset, fyysiset ja taloudelliset voimavarat? (Meretniemi & Ylönen 2008, 28.)

#### 4.4.2 Käytäntö

Liiketoimintasuunnitelman luvussa 3 (liite 3) käsiteltiin vain toiminta-ajatusta ja liikeideaa sillä kyseessä on jo olemassa oleva liiketoimi. Yritykselle ei tarvitse näin ollen miettiä yritysideaa sillä kyseinen yritys on jo olemassa ja täydessä vauhdissa. Käsitte-  
lin luvussa alaotsikko tasolla, tuotteet ja palvelut sekä asiakkaat, lukuun olisi kuulunut myös markkinointi, mutta markkinoinnin lukuun kuuluvia asioita käsitellään muissa luvuissa sen verran tarkasti, että halusin jättää kyseisen luvun pois, jotta turhaa kertaa-  
mista ei tulisi.

Tuotteet ja palvelut luvussa käsittelin millaisia tuotteita pääsääntöisesti yritys valmistaa tässä tapauksessa ruokaa, sekä mihin kategoriaan ruoan arvioisin kuuluvan massa-  
tuotantoon vai erikoistumiseen. Asiakkaiden kohdalla syvensin tietoa tuotteista tai palveluista sekä millaisia vaatimuksia asiakkailla voisi olla ruokien suhteen. Kerroin myös millainen asiakaskunnan rakenne ja ikäjakauma on.

Tehtyäni taustatutkimusta vanhempieni kotikoneella, löysin äitini tekemän harjoitus markkinointisuunnitelman vuodelta 2004 (liite 1), ammattikorkeakouluajoilta ennen kuin yritystoimintaa oli erityisemmin suunniteltukaan. Silloisessa markkinointisuunnitelmassa harjoiteltiin tehtävämuodossa markkinointisuunnitelman kirjoittamista. Kuitenkin sitä lukiessani huomioni kiinnittyi luvun lähtökohta-analyysin kohtaan toiminta-ajatus. Sekä sen silloin kirjoitettuihin sanoihin. ”Toiminta-ajatuksena on tarjota

juhlien järjestäjille riittävän suuri tila kutsua vieraita juhliinsa, täysillä ravitsemuspalveluilla. Näin voidaan tarjota asiakkaalle täydellinen paketti juhlien viettoja ajatellen kodinomaisessa ympäristössä”. Joka on lähes saman sisältöinen teksti kuin päivitettyyn liiketoimintasuunnitelmaan kirjoittamani teksti, joka kuitenkin sijaitsee tiivistelmän liikeidea ja strategia luvussa. Jo vuonna 2004 oli suunnitelmassa navetan muuttaminen juhlatilaksi, vaikka se ottikin muutaman vuoden aikaa toteutuakseen. On toiminta-ajatus kuitenkin pysynyt vuosien aikana samana, vaikka liiketoiminta onkin kehittynyt sen aikaisesta ajatuksesta.

## 4.5 Visio ja päätavoitteet

### 4.5.1 Teoria

Tässä vaiheessa yrittäjän on hyvä miettiä minkälaisen vision yritykselleen haluaa asettaa, sillä se on yrittäjän tuki erilaisissa tilanteissa. Meretniemen ja Ylösen mukaan, ”Visio on näkemys siitä, millainen yrityksen tulevaisuus on 3, 5 tai 10 vuoden päästä. Visioon sisältyy näkemys myös yrittäjän omasta tulevaisuudesta.” Se miten hyvin vision pystyy kuvittelemaan ja kuvailemaan toisille voi olla suuressa vaikutuksessa rahoituksen saantiin. Osaava yrittäjä verkkosivuilla mainitaan vision tärkeydestä ”Ilman visiota yritystä johdetaan ilman päämäärää,” vaikka yrityksellä ei olisikaan suurta kasvusuunnitelmaa olisi hyvä olla jokin päämäärä, jota kohti lähdetään tavoittelemaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 29; Tieto osaava yrittäjä www-sivut n.d.)

Yrityksellä voi olla vain yksi visio, mutta samanaikaisesti taas monta tavoitetta. Tavoitteiden tarkoitus on olla välietappi kohti vision toteutumista. Tavoitteilla tehdään toiminnasta tuloksellisempaa. Tavoitteita asetetaan yrityksen eri osa-alueille, talous, asiakkaat, yrityksen sisäinen toiminta ja henkilöstö, jokaiselle alueelle tulee asettaa 1-3 tavoitetta. Osaava yrittäjä verkkosivuilla tiivistetään tavoitteista näin. ”Tavoitteisen tulisi olla mahdollisimman; täsmällisiä, mitattavia, realistisia sekä sopuosoinnussa keskenään.” (Tieto osaava yrittäjä www-sivut n.d.)

#### 4.5.2 Käytäntö

Tässä vaiheessa annoin äidilleni kirjoitusvastuun sillä tiedän muutaman kohdan itse saneltuna mitä luvussa tulisi lukea mutta muuten en, joten toimeksiantaja saa tässä tapauksessa vastuun osallistua kirjoittamiseen. Luvussa 4 (liite 3) käsitellään erikseen visiota sekä päätavoitteita.

Toimeksiantajan esittämä visio on lyhyt ja ytimekäs. Kirjoitettu lause kertoo paljon. ”Toiminnan jatkuvuuden takaaminen ja mahdollinen sukupolvenvaihdos”. Lause sisältää sen ajatuksen, että toimintaan on panostettu paljon, eikä sitä mikä on saavutettu haluta heittää hukkaan monestakaan syystä. Toiminta on kehitetty omaan kotipihaan ja sillä on vaikutusta ajatusmaailmaan. Jos toiminta ei kannata, kuka jää katselemaan tyhjiä tiloja omassa pihassa, jotka muistuttaisivat vain epäonnistumisesta. Toisaalta jos rahat menisivät liian tiukoille voisi edessä olla toiminnan myynti, mikä taas tarkoittaisi perintötilan myymistä ulkopuoliselle henkilölle. Kyseinen lause tuo kuitenkin omalle sisarusparvelleni omia paineitaan toiminnan jatkamisesta ja kehittämisestä. Sekä vaikuttaa omiin tulevaisuuden suunnitelmiin ja niiden harkintaan.

Päätavoitteisiin pystyin onneksi kirjoittamaan hieman enemmän asioita, sillä visiota ei todellakaan voi toteuttaa jättämättä tekemättä joitain lähitulevaisuuteen kohdistuvia parannuksia. Kuitenkaan en saanut montaa ajankohtaista päätavoitetta, jotka eivät jollain tavalla liittyisi toisiinsa tai jollain asteella oltaisi, jo suunniteltu tai käynnistetty. Kyseisiä päätavoitteita on oikeastaan aloitettu suunnittelemaan jo aiempina vuosina ennen kuin koronasta on puhuttukaan. Uutta ideaa toiminnan laajentamiseen ei juuri nyt haluta käynnistää, vaan vaiheessa oleviin halutaan panostaa, jotta ne saataisiin valmiiksi ja kehittäisivät omalla tavallaan toimintaympäristöä.

En saanut kirjoitettua päätavoitteita joka osa-alueelle mitä ohjeen mukaan tulisi niitä asettaa, sillä niitä ei nyt tällä hetkellä ja tässä maailman tilanteessa haluta tehdä. Yritystoiminnan tulevaisuuden suunnitelmiin on vaikuttanut korona-pandemia suuresti, sillä se on pudottanut tilaisuuksien järjestämisen alle 1/10 osaan siitä mitä niitä normaalista olisi. Kuitenkin pikkuhiljaa alkaa valo näkyä tunnelin päässä ja ihmiset uskaltautuvat järjestämään tilaisuuksia, jotka lykkäytyivät muutaman vuoden aikana. Osa

tilaisuuksista tosin on mennyt ohi, joko tilanteen mentyä ohitse tai sitten ne on pidetty huomattavasti pienemmässä muodossa kuin alkuperäinen suunnitelma oli.

Lähipuosien suunnitelmiin kuuluu lisäkeittiön valmistaminen sekä vanhan päärakenuksen siirto ja kunnostus. Samalla puutarhan majoituskylään on tarkoitus panostaa kääntämällä vanha luhti ympäri ja kunnostamalla sen tilat majoituskuntoon. Sekä tämän kesän lisätyönä olisi tarkoitus saada asennettua ulkosaunan terassin yhteyteen aiemmin ostettu uima-allas. Kyseiset tavoitteet on jo käynnistetty joillain asteilla. Toisaalta taas harkitsin lisäkeittiön kirjaamista päätavoitteisiin lainkaan, sillä keittiön on tarkoitus olla käyttökunnossa jo alkavana kesänä. Onko sen kirjaamisessa päätavoitteisiin näin ollen mitään mieltä, koska liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus olla pohja tulevaisuuteen tähtäämisen helpottamiseksi. Kuitenkin otin sen asenteen aloittaessani kirjoittamista, että teen kirjoitelman tämän hetken tiedoilla, jos vaikka tulisikin tilanne, että keväällä tarvittaisiinkin liiketoimintasuunnitelmaa johonkin. Joten kirjasin keittiön sen takia tavoitteisiin. Sama tilanne koski uima-altaan mainintaa liiketoimintasuunnitelmassa. Nopeampaa se on kuitenkin poistaa ylimääräistä asiaa tiedoista, jos sitä ei tulla tarvitsemaankaan. Kun taas pitäisi kirjoittaa kappaleellinen tekstiä asian lisäämiseksi kiireessä.

## 4.6 Strategia

### 4.6.1 Teoria

Strategia on se millä visio ja päätavoitteet saavutetaan. Yrityksen kilpailustrategia muodostetaan johtopäätöksistä, jotka tehdään yrityksen strategisista tavoitteista, toimintaympäristön analyysistä, yhteiskunnallisen kehityksen analyysistä, yrityksen sisäisen toiminnan analyysistä sekä synteesianalyyseistä. Myös nykyisellä osaamisella ja avainhenkilöillä on vaikutusta kilpailuetuun ja parempaan kannattavuuteen. Kilpailustrategioita ovat:

- Kustannusjohtajuus, jolla tarkoitetaan ylivertaista kustannustehokkuutta kilpailijoihin nähden

- Differointi, jolla tarkoitetaan tuotteiden/ palveluiden erilaistamista suhteessa kilpailijoiden tuotteisiin
- Fokusointi, jolla keskitytään toiminnassa tarkoin rajattuun markkinasegmentti

Kuitenkaan strategiat eivät ole keskenään erilaiset. Niitä vertailemalla huomaa, että eri osa-alueilla tarvitsee huomioida toisen osa-alueen ominaisuuksia. Kilpailustrategian lähtökohta on pääsääntöisesti markkinalähtöinen. Tavoitteena on maksimoida asiakkaan arvo yritykselle. (Isokangas & Kinkki 2003, 245.)

#### 4.6.2 Käytäntö

Strategia luvussa 5 teksti (liite 3) jäi tässä tapauksessa tyngäksi vaikkakin liiketoimintasuunnitelman strategiaan tulikin sivullinen tekstiä, sillä pystyin kirjaamaan siihen oikeastaan vain päätavoitteiden toimintastrategiaa ja syyt miksi niihin tullaan panostamaan ja miten. Toivon ainakin, että kun liiketoimintasuunnitelmalle tulee todellinen tarve, strategiaan pystytään kirjoittamaan huomattavasti enemmän tekstiä ja käymään luvussa tarkemmin läpi erilaisia analyysejä sekä differoinnit ja fokusoinnit.

#### 4.7 Markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelma kehitetään strategian pohjalta. Markkinointisuunnitelmassa esitetään yrityksen myyntitavoitteet sekä ne keinot millä kyseisiin tuloksiin päästään. Myyntitavoitteet voidaan jakaa markkinointisuunnitelman osien mukaan tuoteryhmille, asiakasryhmille sekä markkina-alueille. Markkinointisuunnitelmaan kuuluva markkinointibudjetti tulee sisällyttää taloussuunnitelmien yhteydessä. Markkinasuunnitelma voidaan jakaa osiin: tuote/palvelu, hinta, myyntikanavat, viestintä. (Isokangas & Kinkki 2003, 246.)

Markkinointisuunnitelmaan kuuluu myös sisäisen markkinoinnin suunnitelmia.

- Tuotekehityssuunnitelman, jossa käsitellään tuotteiden kehitystä asiakkaiden tarpeiden mukaan.

- Tuotantosuunnitelman, tuotantosuunnitelmassa kuvaillaan tuotantoprosessin vaiheet. Tuotantoprosessissa kuvataan laajasti tilaus-toimitusketjua sekä tuotannon ja toiminnan ohjauksen kehittymistä (Isokangas & Kinkki 2003, 246.)

Kyseinen luku 6 (liite 3) jäi tässä tapauksessa käsittelemättä sillä siihen pitäisi olla tiedossa varsinainen tarve, jonka saavuttamiseksi on tehty suunnitelma.

## 4.8 Yrityksen liiketoimintaympäristö

### 4.8.1 Kilpailijat

#### Teoria

Kilpailijat vaikuttavat sinun tuotteidesi/palveluidesi kysyntään merkittävästi. Joskus kilpailijat tekevät yhteistyötä, kun taas toisaalta kilpailuhenkisyys saattaa olla niin kuuma, että pidetään asiakkaat itsellään vain siksi että toinen ei varmastikaan saa niistä mitään hyötyä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 31.)

Kun tutkitaan alan kilpailua, voidaan esittää seuraavat kysymykset, jotta arviointi olisi helpompaa.

- Mikä on alan kilpailutilanne?
- Ketkä että pahimmat kilpailijat. Missä ne sijaitsevat?
- Kuinka suuria kilpailevat yritykset ovat?
- Mitkä ovat niiden tuotteet ja palvelut?
- Mitkä ovat niiden vahvuudet ja heikkoudet?
- Minkälaisia markkinakeinoja ne käyttävät?
- Miten kukin kilpailijayritys erottautuu muista kilpailuista? (Meretniemi & Ylönen 2008, 31.)

#### Käytäntö

Luvussa 7 (liite 3) käsitellään yrityksen kilpailijoita ja näiden asemaa kilpailutilanteessa. Kilpailijat toimivat joko pelkästään pitopalvelualalla, joka toimii toisten tiloissa

tai sitten pitopalveluina, jotka järjestävät toimintaansa myös omissa tiloissa tai tarjoaa muuten tiloja vuokrattavaksi tilaisuuksia varten. Havainnollistin myös luvussa, sen miten oma paikkakunta eroaa tarjonnasta verraten lähikuntiin. Sillä pitopalvelutoiminta toimii hyvin paljon yli kunnan rajojen. Kerroin luvussa myös siitä mitkä ovat paikkakunnan yritysten kilpailuvaltit.

#### 4.8.2 Markkinat ja kysyntä

##### Teoria

Kun yrityksen perustaminen on mielessä pitää miettiä millä alueella markkinoida ja mikä on kilpailutilanne. Aloittaessaan yritystoimintaa kannattaa tutustua toimialan tilanteeseen ja luonteeseen. Jos alueella tai alalla on ennestään paljon kilpailua, on uuden yrittäjän vaikea tulla väliin. Esimerkiksi pienemmällä paikkakunnalla voidaan helposti suosia paikallista ja ennestään tuttua yrittäjää. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30.)

Jos alueella on paljon kilpailua kyseisellä alalla, voi se vaikuttaa siihen saako yritys erilaisia tukia, joita voi tarvita toiminnan käynnistämiseen.

Kysyntään vaikuttaa se onko tuotteelle kilpailua vai onko avoimet markkinaraot. Jos alueella on paljon alan kilpailua pitää miettiä, onko sinun tuotteellasi jokin markkina-  
valtti, laatu, hinta, tehokkaampaa myyntiä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30.)

##### Käytäntö

Markkinat ja kysyntä luvussa 7 (liite 3) kerroin siitä millaiset toiveet tilaajilla nykyisin on ja miten ne vaikuttavat toimintaan ja sen tulevaisuuden suunnitelmiin. Otin myös tekstissä esimerkin, miten toimintaa on kehitetty kysynnän mukaan. Kyseistä lukua kirjoittaessani kyllä mietin tulisiko sen lisäämisestä sanomista, mutta halusin hieman saada sitäkin näkökulmaa kirjoitukseen, jotta liiketoimintasuunnitelmaan saisi hieman helpommin lähestyttävyyttä. Toisaalta taas toivon kyseisen kappaleen antavan vakuuttavuutta siihen, että ollaan valmiina tekemään muutoksia, jotta asiakkaiden toiveet täytyisivät ja liiketoiminta voisi kehittyä.



### 4.8.3 Yrityksen sidosryhmät

#### Teoria

Yrityksen sidosryhmät ovat niitä tahoja joiden kanssa yritys on tekemisissä tai ne vaikuttavat yrityksen toimintaan tai yrityksen toiminta vaikuttaa niihin. Sidoryhmät jaotellaan joko sisäisiin tai ulkoisiin sidoryhmiin. Sisäisiä sidoryhmiä ovat esimerkiksi työntekijät, kun taas ulkoisia sidoryhmiä ovat ne ryhmät jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan ulkopuolelta. Yritykselle kriittisiä sidoryhmiä ovat: rahoittajat, asiakkaat, tavarantoimittajat, alihankkijat, jälleenmyyjät, kilpailijat, viranomaiset ja yhteistyökumppanit. Kaikki sidoryhmät ovat tärkeitä yrityksen toiminnan takaamiseksi, mutta sidoryhmien merkitys yritykselle vaihtelee yrityksen eri vaiheiden mukaan. Siksi on tärkeää tunnistaa sidoryhmät jo yrityksen perustamisvaiheessa, jotta pystytään arvioimaan mahdolliset tilanteet miten suuri vaikutus sidoryhmällä on yrityksen toimintaan. Sillä pahimmassa tapauksessa sidoryhmän vetäytyessä yritystoiminta voi päättyä. (Businesscredit [www-sivut](#) 2019.)

Toimittajat ja alihankkijat, ovat niitä tahoja, joilta saadaan tuotantopanokset. Toimittajiin liittyvät muutokset ovat liittännäisiä yrittäjään, sillä toimittajissa tapahtuvat muutokset saattavat vaikuttaa materiaalien saamiseen ja hintoihin. (Tieto osaava yrittäjä [www-sivut](#) n.d.)

Jakelutien välikädet, ovat niitä yrityksiä, joiden kautta yrittäjän tuotteet kulkevat asiakkaalle. Välikäsinä lasketaan myös ne yritykset, jotka markkinoivat yritystäsi. (Tieto osaava yrittäjä [www-sivut](#) n.d.)

#### Käytäntö

Käsittelin luvussa 7 (liite 3) erikseen toimittajat ja alihankkijat sekä jakelutien välikädet tarkemmin. Muut sidoryhmät jätin tässä tapauksessa täyttämättä, sillä osa sidoryhmistä käsitellään toisissa luvuissa tarkemmin ja osa sidoryhmistä on niin muuttuvaa tietoa etten halunnut kirjata niitä tässä vaiheessa.

Toimittajat ja alihankkijat luvussa käsittelin yrityksen toimintaa arkipäiväisissä tilanteissa tavarantoimittajien suhteen, sekä suurempien tilaisuuksien tullessa eteen käytännössä tehtävistä poikkeuksissa. Koska yrityksessä pyritään panostamaan laatuun, korostin kirjoitelmassani sitä, miten osa toimittajista valitaan laadun vuoksi eikä pelkästään hinnan tai paikkakunnan vuoksi.

Jakelutien välikädet luvussa käsiteltiin niitä yrityksen sidosryhmiä, jotka vaikuttavat yrityksen päivittäiseen toimintaan. Kuitenkaan kappaleeseen ei tullut paljoa tekstiä sillä yrityksen periaatteisiin kuuluu sopia toimitustavoista asiakkaan kanssa ennakoon. Joko asiakas itse hoitaa haun tai tarvittaessa toimitetaan tuotteet sekä palvelut asiakkaalle, näin ollen saadaan pidettyä ylimääriset kulut kurissa sekä varmistamaan tuotteen laatu sen saapuessa perille. Pitopalvelun toimittaessa tuotteet perille vastuu säilyy pitopalvelulla perille saapumiseen asti, kun taas asiakkaan noutaessa tuotteensa itse vastuu siirtyy näille. Kuitenkin tuotteita noutaessa pyritään opastamaan turvalliseen kuljetukseen ja oikeanlaiseen käsittelyyn tuotteiden kanssa. Kuitenkin on ruuasta kyse ja useimmiten ne ovat koristeltuja kakkuja, jotka ovat pilalla siinä vaiheessa, kun ne pääsevät liikkumaan liikaa tai jos ne pääsevät putoamaan kuljettaessa.

## 4.9 Riskit

### 4.9.1 Teoria

Riskien esittämisessä käytetään usein SWOT-analyysiä, sillä se lienee tutuin ja selkein tapa saada mahdolliset riskit ja vahvuudet esitettyä. SWOT-analyysi koostuu neljästä lohkoista, joissa jokaisella lohkoltaan on oma tehtävänsä. SWOT sana tulee englanninkielisten sanojen lyhenteistä, strengths vahvuudet, weaknesses heikkoudet, opportunities mahdollisuudet ja threats uhat. Vahvuudet ja heikkoudet ovat yrityksen sisäisiä tekijöitä, kun taas mahdollisuudet ja uhat ovat ulkoisia tekijöitä sekä tulevia tekijöitä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 34.)

#### 4.9.2 Käytäntö

Riskit luvussa 8 (liite 3) käytin SWOT- analyysiä sillä se on kaikkein selkein ja eniten käytetty tarkastelu tapa. Tiedän muutaman muunkin menetelmän mutten halunnut käyttää niitä, sillä en hallitse niitä niin hyvin, jotta niistä saataisiin tarpeeksi irti ja ne olisivat toimeksiantajalle myös huomattavasti haasteellisimpia ymmärtää. Yritin ottaa analyysiä tehdessäni huomioon sekä pitopalveluun kuuluvat ominaisuudet sekä juhla-tilaan kuuluvat ominaisuudet. En kuitenkaan tehnyt niistä erillisiä analyysyjä vaan käsitteelin ne samassa listauksessa. Jälkeenpäin mietin olisiko ne pitänyt eritellä erillisiksi analyysieiksi, jos vaikka tulisikin tilanne, jossa niitä tarvitsisi analysoida erikseen. En kuitenkaan halua kirjoittaa montaa erillistä analyysiä liiketoimintasuunnitelmaan, joten pitäydyn siinä yhdessä taulukossa. Sillä ne eivät kuitenkaan ole liian pitkiä, että niitä ei pystyisi rikkomaan. Kirjoittaessani käytin ranskalaisia viivoja, joihin osaan tuli hyvinkin lyhyesti kirjoitettua asiat, osaan taas kirjoitin pidempiä lauseita.

#### 4.10 Henkilöstösuunnitelma

Henkilöstösuunnitelma lähtee liikkeelle siitä, että organisaatiossa on oikea määrä oikeissa tehtävissä. Henkilöstösuunnitelma johdetaan yrityksen päämääristä, tavoitteista ja liiketoiminta strategiasta. Henkilöstösuunnitelma esittää osaamisen, ydinpätevyyksien, työnjaon ja yrityksen toiminnan organisoinnin muutostarpeet, joita laaditut liiketoiminta strategiat edellyttävät. (Isokangas & Kinkki 2003, 247-248.)

Henkilöstösuunnitelmassa käsitellään seuraavia kohteita:

- Strategialähtöisen organisaation ja henkilöstön kehittämisen keskeiset periaatteet ja välineet
- Henkilöstöressurssien tarve ja mahdollinen henkilöstön hankinnan organisointi.
- Työmotivaation kehittämisen välineet ja organisointi.
- Palkkausjärjestelmien kehittäminen.
- Organisaation oppimisen kehittäminen. (Isokangas & Kinkki 2003, 247-248; Valtionvarainministeriön WWW-sivut. n.d.)

Henkilöstösuunnitelma lukuun 9 ei kirjoiteta tässä liiketoimintasuunnitelmassa (liite 3) mitään, sillä kyseinen luku käsittelee sitä millaisella henkilöstön vahvuudella, voitaisiin tulla saavuttamaan haluttu suunnitelma. Pää tavoitteisiin kirjatut tavoitteet toisaalta tarvitsevat toteutuakseen jonkin verran lisähenkilökuntaa, mutta niihin ei olla tässä tapauksessa hakemassa avustusta tai lainaa, joten en kirjaa sen takia kappaleeseen sitäkään.

#### 4.11 Rahoitussuunnitelma

Rahoitussuunnitelmassa keskeisintä on selvittää, paljonko rahaa tarvitaan. Laskelmissa tarvitsee kiinnittää eniten huomiota siihen, että pyytää rahaa oikean määrän ja että se on riittävä liiketoimintasuunnitelman toteutukseen kokonaisuudessa. Rahoitusta hakiessa on investointi kuvailtava selkeästi ja keitä sen on tarkoitus palvella. Rahoitussuunnitelmassa pohditaan strategioiden toteutuksen vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen, maksuvalmiuteen ja vakavaraisuuteen. Rahoitussuunnitelman tavallisten ennusteiden ovat, tulosbudjetti, tase-ennuste, kassavirtaennuste ja rahoitusbudjetti. Muita taloussuunnitelmassa olevia laskelmia ovat: maksuvalmius-, vakavaraisuuslaskelma, käyttöpääomalaskelma, investointisuunnitelmat sekä myynnin kriittinen piste. Rahoitussuunnitelman kirjoittamiseen kannattaa kiinnittää eniten huomiota, sillä se on se minkä mukaan yrittäjä saa rahaa rahoitusneuvotteluissa. (Isokangas & Kinkki 2003, 248; Yrittäjien WWW-sivut. n.d.)

Rahoitussuunnitelma lukuun ei kirjoiteta tässä liiketoimintasuunnitelmassa luku 10 (liite 3) mitään, sillä kyseisessä luvussa tulisi käsitellä sitä, paljonko rahaa oikeastaan suunnitellaan tarvittavan, jotta haluttu suunnitelma toteutuu. Kyseisen liiketoimintasuunnitelman kohdalla kyseistä tarvetta ei ole. Pää tavoitteisiin kirjattuihin tavoitteisiin tarvitaan myös rahallista avustusta, joka ei välttämättä toteudu pelkästään omasta rahasta, mutta koska kyseisellä liiketoimintasuunnitelmalla ei olla hakemassa kyseisiin toimintoihin rahallista tukea en kirjoita lukuun mitään turhaa, joka pitäisi sitten korjata siinä vaiheessa, kun tiedostoa tarvitaan.

## 5 LOPPUPOHDINNAT

### 5.1 Kirjoittajan näkemykset vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelmasta

Vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelmassa keskitytään katsomaan tulevaisuuteen ja kerrotaan hyvin vähän jo tapahtuneista asioista, vaikka niitä onkin jo ehtinyt kertyä joitakin vuosia toimineelle yritykselle ja vaikka niiden käsittelyllä voisi olla yrityksen tulevaisuuden suunnalle merkitystä.

Osa vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelman sanarakenteista on ontuvia ja liian steriilejä jotta lukeminen olisi miellyttävää. Mutta toisaalta taas liiketoimintasuunnitelman ajatus ja tarkoitus tulee selväksi lukijalle. Olettaisin että liiketoimintasuunnitelma on kirjoitettu osaksi muistiinpanoiksi esittelyä varten, enemmän kuin esiteltäväksi mahdollisille rahoituksen antajille. Samaa tukee se, ettei liiketoimintasuunnitelmaan ole kirjattu mitään lukuja tai arviointeja paljonko parannukset tuovat rahallista muutosta toimintaan. Ainut maininta rahalliseen muutokseen on kirjoitettu luvussa visio, jossa mainitaan liikevaihdon tulevan nousemaan reilusti. Liiketoimintasuunnitelmassa ei mainita mitään liitteissä olevista kannattavuuslaskelmista, ainut maininta liiketoimintasuunnitelman liitteistä on maininta rakennuksen kustannuslaskelmasta. Yllättävää todella on, että kyseisillä kirjoitetuilla tiedoilla on saatu tukea ja rahoitusta.

Jälkeenpäin kun vanhaa liiketoimintasuunnitelmaa lukee ajatuksella huomaa, että osa sen arvioinneista on toteutunut. Kuitenkin liiketoimintasuunnitelmassa ajateltiin, että voitaisiin siirtyä juhlatilan rakentumisen jälkeen suoraan omiin tiloihin, huomasimme käytännössä, ettei se ei ollutkaan niin nopeasti mahdollista. Jotta yritys olisi pystynyt maksamaan kaikki kulut mitä rakentamisesta kertyi ja elämään siinä sivussa piti pito-palvelun siirtyä suuremman toiminta-asteen lounaskeittiön pitämiseen, jotta saatiin kulut maksettua ja pystyttiin elämään.

## 5.2 Tulevaisuuden skenaarioita

Minkälaisiin tilanteisiin liiketoimintasuunnitelmaa voitaisiin tulla lähitulevaisuudessa tarvitsemaan? Uskoisin että lähitulevaisuudessa, lähin tilanne milloin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan rahoitukseen, olisi vanhan päärakennuksen siirto ja kunnostus. Samalla tehtäisiin luhdin toisinpäin kääntäminen, kun nosturi joudutaan tilaamaan, jotta näin ollen saataisiin säästettyä kuluissa.

Päärakennukselle on tehty esivalmisteluja sen verran, että puutarhaan siihen paikkaan mihin rakennus on tarkoitettu siirrettäväksi, on tehty likavesikaivo ja tulovedelle on vedetty putket valmiiksi. Nämä tehtiin samassa yhteydessä, kun pohjat majoitustiloille tehtiin, jotta välttyttäisiin turhalta nurmikon ympärikäntämiseltä kaivinkoneella. Kaikkien rakennusten on tarkoitus olla samassa majoituskylässä.

Samassa puutarhassa on jo ulkosauna, jonka yhteyteen on tarkoitus asentaa uima-allas paljon lisäksi. Vuonna 2021 asiaa on aloitettu siirtämällä puuvaraston paikkaa tulevan uima-altaan tieltä. Uima-allas olisi tarkoitus asentaa vuonna 2022.

Päärakennuksen kunnostamiseen tarvitaan runsas pääoma, joka todennäköisimmin ei löydy omasta kassasta. Rakennus olisi tarkoitus pitää vanhanaikaisen näköisenä, mutta kuitenkin uudenaikaistaa ja muokata sisältä sen verran että sinne tulisi suihku- ja wc-tilat sekä aamiaistilat. Todennäköisesti siirtoon tarvitsee palkata ulkopuolinen valvoja, sillä vanhan hirsirakennuksen siirtäminen kokonaisuutena ja ehjänä ei ole aivan itsestään selvää ja ellei sitä päädytä purkamaan ja kokoamaan uudessa paikassa, tällöin pystyttäisiin uusimaan lahonneet ja huonoksi menneet puut rakenteista. Sitten kun rakennus on saatu paikalleen, alkaa varsinainen työ. Sisätilat tarvitsee uudistaa kokonaan, osa seinistä purkaa ja osa rakentaa uusiksi. Taloon on joskus asennettu pintavetona vesiputket, jotka kulkevat aivan väärissä paikoissa tulevaa tarvetta varten, joten ne täytyy uusida puhumattakaan siitä, että kyseinen rakennus on ollut kylmillään kymmenkunta vuotta, joten kaikki vesiputket ovat todennäköisesti haljenneet. Sama tilanne koskee viemäröintejä, jotka ovat olleet vuosia käyttämättä. Rakennuksen ulkovouri tarvitsee uusimista kuten myös sisätilojen pinnat. Lisäksi tarvitsee kalustaa rakennus uudelleen tarkoituksen mukaiseksi. Uskoisin että kun nämä asiat otetaan huomioon sekä muutamia muita mitä tähän en luetellut, voi olla, että tarvitaan ulkopuolista rahoitusta. Sitä

en osaa arvioida voisiko tilanteeseen saada jotain kehittämistukea vai pitääkö hakea puhtaasti rahoitusta lainana.

### 5.3 Lopputulokset

Muutaman vuoden suunnittelun ja pohdinnan jälkeen liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen kävi yllättävänkin nopeasti. Alkuperäinen oletus oli, että kyseiseen työhön menisi kuukausikaupalla aktiivista aikaa, mutta kun vauhtiin pääsi eikä keskeytyksiä tullut sain aikaan paljonkin tekstiä hyvinkin lyhyessä ajassa.

Haastavinta työn etenemisen kannalta oli löytää sopivaa teoriaa työn pohjaksi, koska liiketoimintasuunnitelma on itsessään vanha ajatus ja siitä on kirjoitettu paljon asioita, materiaalia oli tällöin runsaasti tarjolla. Kuitenkin kun vaatimuksissa oli, että mahdollisimman alkuperäistä tekstiä alkuperäisistä lähteistä, jouduttiin menemään hyvinkin vanhoihin tietoihin. Kun taas toisaalta haluttaisiin, että käytettäisiin mahdollisimman tuoretta tietoa, jotta työstä saataisiin mahdollisimman ajankohtainen. Tällöin lähemäs aina kun tuoreemman teoksen löysi, oli siinä lähteitä vanhemmista teoksista, joihin joutui näin ollen palaamaan. Useissa teoksissa olikin käytetty löytämäni teosta Yrityksen perustoiminnot vuodelta 2003. Ei erityisen tuoretta tietoa, mutta ajatus ja liiketoimintasuunnitelman ulkonäkö ei pahemmin ole muuttunut vuosien saatossa.

Liiketoimintasuunnitelmaa oli oikeastaan hauskaa kirjoittaa varsinkin, kun yritys oli ennestään tuttu ja siitä pystyi kirjoittamaan paljon asioita suurempaa taustatutkimusta tekemättä. Liiketoimintasuunnitelman päivittäminen ajantasaisiin tietoihin on ollut suunnitelmissa moneen otteeseen jo ennen kuin aloitin ammattikorkeakoulussa opiskelemaan, sillä niitä tilanteita on tullut paljon, johon olisi voinut tarvita liiketoimintasuunnitelman apua. Joten opinnäytetyön aiheita ei suuremmin tarvinnut miettiä, kunhan vain sen sai menemään ajatuksena läpi sekä toimeksiantajalle että ohjaavalle opettajalle.

Kun miettii miten liiketoimintasuunnitelman lähtökohdat ovat toteutuneet kirjoittamisen osalta, uskoisin päässeeni omiin tavoitteisiini. Sain kirjoitettua tavoitellun

keskeneräisen liiketoimintasuunnitelman, johon olisi helppo lisätä tai poistaa tekstiä kun sen aika tulisi. Osa liiketoimintasuunnitelmassa käsittelemistäni asioista toimii tulevaisuuden oppaana yrittäjälle ja saa ajattelemaan asioita eteenpäin ja miten niistä saataisiin toteutettua yritykselle kannattavia tavoitteita. Tavoitteena tulevaisuuteen voisi ottaa liiketoimintasuunnitelman vuosittaisen tarkastelun ja sen päivittämisen uudelleen, kun kyseinen isompi pohjustus on nyt tehty. Myöhemmin pystyisi päivittämään helposti strategiaa ja historiaa, sitä mukaan kun tämän hetkiset tavoitteet täyttyvät ja uusia suunnitelmia syntyy.

Se mitä opinnäytetyönä tekemäni liiketoimintasuunnitelma sisältää ei sinänsä ajatus ja toteutustasolla ole paljonkaan muutettu alkuperäisestä suunnitelmasta. Kuitenkin alkuperäisessä suunnitelmassani ajattelin tehdä opinnäytetyöhön lisäksi erillisen selvityksen siitä, miten lähialueiden yrityksiä voidaan hyödyntää omassa liiketoiminnassa yhteistyön kannalta. Jätin osuuden kuitenkin pois sillä arvelin, että se saattaisi johtaa liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen liian laveaksi ja olisi näin ollen ollut liian haastava rajata. Ehkä jossain vaiheessa kuitenkin teenkin omalla ajallani tai mahdollisena uutena opinnäytetyönä syvennän aihetta tekemällä selvityksen siitä, miten alueen yritykset ja toimijat voisivat tehdä yhteistyötä keskenään, jotta alue saataisiin elinvoimaisemmaksi ja monelle kannattavammaksi.

Konstruktivisen tutkimusotteen valinta oli minusta tässä tapauksessa oikea, sillä sitä oli helppo mukailla. Kerroin luvussa 2. tavoitteet ja menetelmät konstruktivisesta tutkimusotteesta tarkemmin, joten en kertaakaan kyseisiä lauseita enää tässä vaiheessa. Lähtötavoitteenani oli kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma pohjaksi keräämäni tiedon pohjalta, minkä teinkin. Opinnäytetyön kirjoittamisessa ei sinänsä ollut tutkimusongelmaa, johon hain vastausta työn tekemisellä, mutta kirjoitelma kyllä seurasi teoriaa. Tiedon vaihtaminen ja yhteistyö toimeksiantajan kanssa oli hyvinkin sujuvaa ja läheistä sillä työskentelimme ennen pois jäämistäni päivittäin samassa tilassa ja keskustelimme aiheesta aina silloin tällöin, kun se oli ajankohtaista. Varsinaista haastattelua en oikeastaan tehnyt opinnäytetyötäni varten ja loppuvaiheessa vasta istuimme pöydän ääreen keskustelemaan, siitä mitä on tullut saatua aikaan ja että olisiko siinä jotain korjattavaa.



## LÄHTEET

Businesscredit 2019. Keitä ovat yrityksen tärkeimmät sidosryhmät. 19.7.2019. Viitattu 28.4.2022. <https://www.businesscredit.fi/blog/keita-ovat-yrityksen-tarkeimmat-sidosryhmat>

Businesscredit 2019. Näin teet hyvän liiketoimintasuunnitelman. 11.11.2019. Viitattu 2.9.2021. <https://www.businesscredit.fi/blog/nain-teet-hyvan-liiketoimintasuunnitelman>

Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Ojakoski, K. Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2015. Kehittämistyön menetelmät. Helsinki: Sanoma Pro.

Tieto osaava yrittäjä www-sivut 2021. Viitattu 2.9.2021. <https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Valtiovarainministeriön www-sivut n.d. Viitattu 3.9.2021. <https://vm.fi/valtiotyönantajana/henkilostojohtamisen-tuki/henkilostosuunnittelu>

Yrittäjien www-sivut. n.d. Viitattu 3.9.2021. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/rahoitus/>

Ote vuoden 2004 harjoitus markkinointisuunnitelmasta. Tarvittu kohta 3.2.1. Toiminta-ajatus, mainittu kohdassa 4.4.2. Käytäntö

kesäpainotteiseksi, koska kesällä halutaan pitää enemmän suuria perhejuhlia, joten talvikausi on harkittava toiminnan kannalta tarkasti.

### **3. Lähtökohta - analyysi**

#### **3.1. Ympäristöanalyysi**

##### **3.1.1. Toimialan kehitys**

Arvio kehitysmahdollisuuksista lähitulevaisuutta ajatellen on yhdistää jo toiminnassa oleva pitopalveluyritys ja kiinteät tilat. Mahdollisesti on järjestettävä toiminnan tukemiseksi oheispalveluita joilla voitaisiin saada toiminta ympärivuotiseksi

##### **3.1.2. Markkinat ja kehityssuunnat**

Yleisesti on havaittavissa että ollaan yhä enemmän suuntautumassa erikoisuuksiin juhlatalon valinnassakin. Enää ei haluta perinteistä seuraintalaa tai ravintolaa vaan yhä useamman haetaan esimerkiksi häihin jotain erikoisempaa. Näillä näkymin maalaismaisemassa vietetyt häät ovat erittäin haluttu kokemus ja juhlienpitopaikka voidaan valita vähän kauempaakin. Tämä tuo mukanaan majoituspalvelun tarpeen. Tähänkin monilla maalaispaikoilla on järjestetty aittoja ja luhteja joissa kaupungista juhliin saapuneilla vierailloilla on elämys nukkua. Aina valinnan syynä ei ole tarjottavan halpuus vaan sen rahalle tarjoama vastine

#### **3.2. Yritysanalyysi**

##### **3.2.1. Toiminta- ajatus**

Toiminta-ajatuksena on tarjota juhlien järjestäjille riittävän suuri tila kutsua vieraita juhliinsa, täysillä ravitsemuspalveluilla. Näin voidaan tarjota asiakkaalle täydellinen paketti juhlien viettoa ajatellen kodinomaisessa ympäristössä.

##### **3.2.2. Liike idea**

Järjestää pitopalvelutoimintaa kiinteissä tiloissa. Tarjota juhlijoille täydellisen juhla miljöö.

## Vuoden 2012 liiketoimintasuunnitelma

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

## 1. LÄHTÖKOHTA

Kekkerikeittiö Ritakorpi toimii tällä hetkellä osaksi ruokalayrittäjänä Finlaysonilla, osaksi pitopalvelutoiminnassa. Omistajana on Tuula Ritakorpi, joka työskentelee pääasiassa yksin. Lisäksi on käytetty ekstraajatyövoimaa.

## 2. KEHITTÄMISUUNNITELMA

Toiminnan kehittämiseksi on suunnitteilla Ritakorven tilalla laajennus- ja muutostyö, jossa vanha lypsykarjanavetta muutetaan pitopalvelu- ja juhlatilaksi. Tämän investoinnin myötä Ritakorpi kykenee lopettamaan tulosta tuottamattoman ruokalatoiminnan ja keskittämään pitopalvelutoimintansa Jämijärvelle omiin tiloihin. Vaikka ruokalatoiminta itsessään ei ole tuonut tuottoa, se on ollut välttämätöntä pitopalvelun kannalta, sillä ennen investointia Ritakorvella ei ole toimintaan soveltuvia keittiötiloja.

Uusien tilojen myötä yrityksen liikevaihto tulee nousemaan reilusti, sillä pitopalvelutoiminta saadaan ympärivuotiseksi. Tällä hetkellä pääpaino on ollut kesäajassa.

## 3. ASIAKKAAT JA MARKKINAT

Ritakorven tunnettavuus pitopalvelualalla on lisääntynyt, jonka myötä asiakkaita on enemmän kuin pystyy nykyisillä puitteilla ja toimintatavalla palvelemaan.

Juhlatiloja on myös kyselty todella paljon, sekä talvella että kesällä. Haasteena ovat olleet nykyisellään puutteelliset wc-tilat ja keittiötilan suppeus. Ruoka on tähän mennessä kuljetettu Kankaanpäästä ruokalan tiloista, sillä nykyisissä Jämijärven tiloissa mitään ei voi valmistaa. Investoinnin kautta tilanne paranee, suunnitelmiin sisältyvät hyvät wc-tilat ja keittiö tulee täyttämään alan vaatimukset.

Juhlatilat sopivat x – x henkilön juhlien pitämiseen, autopaikat löytyy 150 autolle.

## 4. KILPAILIJAT

Kilpailua ei ole paljon. Siikaisissa sijaitsee lähin ympäri vuoden toimiva juhlatila, vastaavanlaiset puitteet omaava Luomajärven hevoskieveari Ikaalisissa toimii juhlapuolella vain kesäisin.

Jämijärvellä Tykköön kylätalo on melko vaatimaton ja kolkko juhlatila, JämiAreena taas suuri ja kolkko – sopii suurempiin tilaisuuksiin.

## 5. VISIO

Juhlatilan valmistuttua ja toiminnan päästyä käyntiin palkataan 1-2 työntekijää. Liikevaihto tulee nousemaan reilusti.

Myöhemmin aletaan remontoida majoitustiloja ja kokoustiloja ja panostetaan myös yritysasiakkaisiin.

## 6. INVESTOINNIT

Investoinnit syntyvät oheisen kustannuslaskelman mukaisesti navetan kunnostamisesta ja laajentamisesta. Rakennuskustannuksiin sisältyvät myös kylmiöt, sillä niistä tehdään kiinteitä. Lisäksi investoidaan kalusteisiin liitteenä olevan luettelon mukaisesti.

Liiketoimintasuunnitelma  
2022

Sisällys

1	1	Tilastot
2	2	Yrityksen lähtökannat ja tavoitteet
3	3.1	Strategian toimintatavat
4	3.2	Resurssien analyysi, digitaaliset toimintatavat
5	3.3	Henkilöstö
6	3	Toimintatavat ja liikitys
7	3.1	Tuotteet ja palvelut
8	3.2	Verkot
9	4	Viejä ja palvelut
10	5	Strategia
11	6	Markkinatutkimus
12	6.1	Tuotteen
13	6.2	Hinnittelu
14	6.3	Uutuudet
15	6.4	Markkinatutkimus
16	7	Ulkomaanmyynti
17	7.1	Käytännöt
18	7.2	Markkinat ja kysyntä
19	7.3	Yrityksen strategia
20	21	
21	22	
22	23	
23	24	
24	25	

**Tmi Kekkerikeittiö Ritakorpi**  
**Liiketoimintasuunnitelma**  
**2022**

## Liiketoimintasuunnitelma

2.5.2022

### Sisällys

1	Tiivistelmä .....	1
2	Yrityksen lähtökohtatilanne/ nykytilanne.....	3
2.1	Sisäisen toiminnan analyysi .....	3
2.2	Resurssi analyysi/ taloudelliset tunnusluvut.....	4
2.3	Henkilöstörakenne .....	5
3	Toiminta-ajatus ja liikeidea .....	5
3.1	Tuotteet ja palvelut.....	5
3.2	Asiakkaat .....	5
4	Visio ja päätavoitteet .....	6
5	Strategia .....	6
6	Markkinointisuunnitelma.....	8
6.1	Tuote/palvelu.....	8
6.2	Hinnoittelu .....	8
6.3	Jakelukanavat.....	8
6.4	Markkinointiviestintä.....	8
7	Liiketoimintaympäristö .....	8
7.1	Kilpailijat.....	8
7.2	Markkinat ja kysyntä .....	9
7.3	Yrityksen sidosryhmät.....	10
8	Riskit.....	11
8.1	SWOT-analyysi .....	11
9	Henkilöstösuunnitelma .....	12
10	Rahitussuunnitelma .....	12

2.5.2022

## 1 Tiivistelmä

### Historia

Kekkerikeittiö Ritakorpi on Jämijärveläinen lounas- ja pitopalvelu yritys. Yritys on aloittanut toimintansa vuonna 2008 Familonin tehtaan tiloissa Kankaanpäässä ja toimi silloin lounaskeittiönä, asiakaskunnan vahvuus oli noin 40 asiakasta per päivä. Nopeasti huomattiin, että pelkkä lounaskeittiö toiminta ei ollut riittävää, joten siihen kehitettiin pitopalvelu rinnalle. Yritys toimi niissä tiloissa vuoteen 2015 asti, jolloin tehtaan toiminta lakkautettiin kyseisessä toimipisteessä. Jonkin aikaa yritys toimi omissa tiloissa, mutta silloin kasvava liiketoiminta vaati suurempia tiloja toimiakseen. Josta johtuen Kekkerikeittiö osti Ateria ja pitopalvelu Mäki Ky:n liiketoiminnan, sekä kaluston ja siirtyi näiden Kankaanpään aikuiskoulutuskeskuksesta vuokraamiin tiloihin. Toiminta siirtyi uudelle omistajalle katkeamattomana. Uudempien tilojen ja valmiin asiakaskunnan vaikutus oli noin 170 asiakasta per päivä. Tuolloin Kekkerikeittiön yrittäjän oma panostus ei enää riittänyt, jolloin palkattiin työntekijöitä vanhalta yrittäjältä saatuna perintönä. Kekkerikeittiöstä tuli tällöin palkanmaksaja. Henkilökunnan vahvuus oli yrittäjä mukaan laskien 3 henkilötyövuotta. Silloisissa tiloissa yritys toimi vuoteen 2021 asti. Asiakaskunnan merkittävästä pienenemisestä, sekä kasvavasta kilpailusta johtuen. Yritys lopetti toimintansa Kankaanpäässä ja siirtyi omiin tiloihinsa Jämijärvelle, jossa on toiminut siitä lähtien. Jämijärvellä tavoitteena oli panostaa vain pitopalveluun, mutta koronasta johtuen juhlien ja pitojen pitämiset loppuivat melkein kokonaan. Ja yritys joutui keksimään jotain täytettä toimintaansa. Kekkerikeittiö osti Jämin Portin ateriapalvelutoiminnan syksyllä 2021, joka kattaa noin 1000 annosta kuukaudessa kotiin kuljetettuina.

Kekkerikeittiö on kehittänyt vuosien saatossa toimintaansa myös Jämijärvellä. Vuonna 2009 muutettiin heinäsuuri tanssi tilaksi, joka palvelee kesäisin noin 200 henkeä. Kuitenkin pelkkä kesätila ei tarkoitukseen riittänyt, vaan vanhasta navetasta muutettiin lämpöinen ympäri vuoden käytössä oleva juhlatila 150 hengelle vuonna 2013. Kaluston kertyessä rakennettiin lämpöinen varasto, johon kalusto on saatu säilöön. Kokemuksen kertyessä havaittiin, että nykyinen keittiö on aivan liian pieni käyttöön ja tarvetta suuremmalle keittiölle olisi, vuonna 2022 on tarkoitus valmistua uusi tilava keittiö vanhan rinnalle.

2.5.2022

### Liikeidea ja strategia

Yrityksen liikeidean pääpaino on pitopalvelulla, jossa tarjotaan asiakkaille mahdollisuus täyden palvelun juhliin, aina juhlien tarjoilusta juhlapaikkaan. Pitopalvelun rinnalla asiakkaan on mahdollista vuokrata juhlatila käyttöönsä, joko omin sisustuksin tai on mahdollista, että pitopalvelu järjestää koristelut ja sisustuksen mahdollisuuksien mukaan. Asiakkaat päättävät omien tilaisuuksiensa ohjelma sisällöstä itse. Satunnaiset tilaisuudet Kekkerikeittiö tarjoaa täyden palvelun tilaisuuden, jossa on ruoka ja ohjelmapalvelut ovat valmiiksi suunniteltuna sisäänpääsymaksun hinnalla.

Kekkerikeittiö tarjoaa lisäpalveluna mahdollisuutta majoittumiseen ja saunomiseen miljöössä.

Yrityksen tarkoituksena on tarjota asiakkaille mahdollisuus järjestää tapahtumia pienestä kokouksesta aina suuriin juhliin. Yrityksen tavoitteena on olla helposti lähestyttävä ja pitää hinnat kilpailukykyisinä.

Kekkerikeittiön strategia on hyödyntää alueen pientä kokoa ja siitä johtuvaa puska radiota ja käyttää sitä markkinoinnissa hyödyksi, useimmat tilaisuudet ovat poikineet uuden tilauksen. Tavoitteena on tuottaa laadukasta ja helposti muistettavaa palvelua asiakkaille.

### Kilpailuedun saavuttaminen

Kekkerikeittiöllä valmistetaan lähes kaikki ruoka itse tai tuotetaan lähipalveluna. Yritys toimii perheyrityksenä, jolloin osaamisen vaatimukset pidetään hyvin korkeana.

Juhlatilassa on mahdollisuus järjestää tilaisuuksia pienestä kokouksesta aina suuren juhlaan. Tilan avoimuus tarjoaa asiakkaalle mahdollisuuden muokata tilasta oman kaltaisensa ja sopivaksi omaan tilaisuuteensa.

markkinoiden koko, tavoiteltu markkinaosuus sekä miten kyseinen tilanne saavutetaan

Täydennetään tarpeen mukaan



2.5.2022

taloudelliset ennusteet, tulosennusteet, merkittävät investoinnit sekä suunnitelma investointien rahoittamiseksi

Täydennetään tarpeen mukaan

## 2 Yrityksen lähtökohtatilanne/ nykytilanne

### 2.1 Sisäisen toiminnan analyysi

#### Toimintaketju

Toimintaketju käynnistyy siitä, kun asiakas ottaa yhteyttä palveluntarjoajaan. Palveluntarjoaja pyrkii tapauksen mukaan tapaamaan asiakkaan, kuitenkin ei kaikissa tapauksissa. Osa tilaisuuksista voidaan sopia joko puhelimitse tai sähköpostilla. Asiakas saattaa tarvita pelkän ruuan tilaisuuteensa tai sitten tarvitaan ruoka sekä tarjoilu paikan päällä, tilaisuuksia järjestetään myös asiakkaan omissa tiloissa jolloin asiakkaiden kanssa pyritään sopimaan menettelytavoista paikan päällä.

Kun tavoista ja toiveista on päästy sopimukseen, ryhdytään valmistamaan tilausta. Kuitenkin vain noin viikko ennen tapahtumaa, koska ruokaa ei pysty tekemään varastoon vaan tuotteet pitää valmistaa lyhyen ajan sisällä, suurin osa valmisteluista tehdään edellisenä päivänä. Tapahtuma päivänä ruuat viimeistellään ennakkoon ja tarjoillaan sovitusti paikan päällä. Jälkitoimiin useimmiten kuuluu yrittäjälle siivota paikkoja, riippuen siitä mitä on sovittu. Palveluntarjoaja tarjoaa usein käyttöön myös pöytäliinat ja satunnaisia ruokapöydän koristeita, joiden takia joudutaan usein olemaan paikan päällä pidempään kuin olisi tarve tai noutamaan jätetyt tarvikkeet seuraavana päivänä. Toimintaketjun loppupäähän sovitaan laskutus, joka toteutetaan asiakkaan kanssa sovitulla tavalla ja tarvittaessa tiettyyn hetkeen mennessä.

#### Hinnoittelu

Tuotteiden hinnoittelussa lasketaan raaka-aineet kustannukset ovat henkeä kohden sekä tilaisuuteen kohdistuvat kiinteät kustannukset kuten tilaisuudessa tarvittavan palkkakustannukset katettua. Kun ruokalista on tuttu ja paljon käytetty voidaan laittaa listalle tietty hinta, jonka on laskettu kattavan kaikki kulut joita voi muodostua kun

2.5.2022

henkilömäärä muuttuu. Tällöin on helpompi kertoa asiakkaalle heti mitä tilaisuus tulee maksamaan. Juhltilaisuuksissa hinnoittelu on usein henkilöhintaa, tilavuokra jos tilaisuus on Korvenhovissa, sekä muu tarvittava materiaali kuten pöytäliinojen vuokra ja mahdollisesti koristeet tilaisuuteen.

Jos asiakas ottaa ainoastaan ruuan tai leivonnaiset omiin tiloihinsa hinnoittelu tapahtuu pääasiassa kilo- tai kappalehinnoittelulla.

Listan ollessa uniikki ja asiakkaan suunnittelema kustannuksia on vaikeampi arvioida, silloin on laskettava mahdollisimman tarkasti listan raaka-aineet erikseen. Raaka-aineitten menekki saattaa vaihdella eri tilaisuuksissa tuotteiden kuluuus ja alkuperäinen tarvittava määrä. Useimmiten tämä näkyy, että on tehty ylimääräistä ruokaa joka jää hukkana ja jota ei voida hyödyntää muualla. Silloin kun pidimme lounaskeittiötä satunnainen hukka ei haitannut sillä ne saattoi tarjota asiakkaille ylimääräisenä ruokalajina noutopöydässä. Nytemmin ylimääräistä ruokaa on vaikeampi käyttää hyödyksi sillä ateriapalvelun asiakkaat saavat ennakkoon suunnitellun ruokalistan mukaisen aterian, eikä siinä voida käyttää aiemmin valmistettuja ruokia sujuvasti.

### Markkinointi

Tuotteiden ja palveluiden markkinointi tapahtuu useimmiten, sanan kulkeutumisella suusta suuhun. Sekä positiivisessa että negatiivisessa muodossa. Osa markkinoinnista tapahtuu verkossa sosiaalisen media välityksellä sekä lehtimainosten perusteella. Joulunaika on esimerkillinen markkinoinnin suhteen, usein on pikkujouluja sekä muita jouluisia illanistujaisia, joissa tarjoillaan ruokaa. Kekkerikeittiö tekee asiakkaille jouluksi erilaisia jouluisia ruokia. Näin ollen on otettu tavaksi että jouluruokien tilauslomake on esillä ja mukaan otettavissa silloin kun asiakkaat ovat eri tilaisuuksissa kuten ollaan pikkujouluissa. Samoja ruokia on mahdollisuus näin ollen tilata perheelleen kotiin jouluksi.

## 2.2 Resurssi analyysi/ taloudelliset tunnusluvut

Täydennetään tarpeen mukaan

2.5.2022

### 2.3 Henkilöstörakenne

Henkilöstö koostuu yrittäjistä Tuula Ritakorvesta, joka toimii 100 % mukana yrityksen toiminnassa. Useimmiten mukana tilaisuuksien valmisteluissa on mukana puoliso Sauli Ritakorpi. Satunnaisesti on lisätyövoima käytössä, kun tilaisuudet ovat suurempia tai niitä on useampia samaan aikaan.

## 3 Toiminta-ajatus ja liikeidea

### 3.1 Tuotteet ja palvelut

Kekkerikeittiö valmistaa ja tarjoilee asiakkailleen ruokaa erilaisissa tilaisuuksissa. Osa ruuasta on lounasruokaa, joka valmistetaan edullisemmista raaka-aineista ja hinnoitellaan matalasti ja näin ollen tehdään massatuotantona. Sekä osa valmistettavista ruuista on asiakkaan toiveiden mukaan valmistettu usein kalliimmista raaka-aineista ja näin ollen se soveltuu paremmin asiakkaan tarpeeseen. Usein tarjoilut tehdään asiakkaan ainutkertaisiin juhliin.

### 3.2 Asiakkaat

Yrityksen asiakkaita ovat kaikki, jotka tarvitsevat ruokaa oli kyse sitten päivittäisestä ruokailusta tai satunnaisesta herkuttelusta hienommassa pöydässä. Päivittäisen ruuan syöjät ovat suurimmaksi osaksi ikä ihmisiä, joilla ei ole keinoja valmistaa ruokaa enää itse, joko eivät pysty valmistamaan sitä itse tai haluavat helpottaa arkeaan tilaamalla valmiin aterian. Muutama yksittäinen päivittäisen ruuan asiakas on työssä käyvä ihminen, joka haluaa helpottaa arkeaan sillä, ettei tarvitse katkaista työskentelyään tehdäkseen ruokaa välissä vaan voi vain nostaa lämpimän tuodun ruuan eteensä pöytään ja alkaa syödä.

Pitoja järjestäessä asiakaskunta vaihtelee suuresti, sillä juhlia on järjestetty ristiäisistä hautajaisiin. Pääsääntöisesti kuitenkin tilaaja on täysi-ikäinen, joka järjestää jonkin tilaisuuden. Osa asiakkaiden tilauksista tulee sen takia että he ovat saaneet tekemäämme ruokaa aikaisemmin, osa tulee sijainnin takia ja osa suositusten tai tarjoamiemme tilojen takia.

2.5.2022

## 4 Visio ja päätavoitteet

### Visio

Toiminnan jatkuvuuden takaaminen ja mahdollinen sukupolvenvaihdos.

### Päätavoitteet

Vanhan päärakennuksen siirto, kunnostaminen ja hyödyntäminen liiketoiminnassa vuoteen 2025 mennessä.

Luhdin kääntäminen samassa yhteydessä kuin vanha päärakennus siirretään, sekä sen kunnostaminen majoitustiloiksi.

Ulkosaunan yhteyteen asennetaan uima-allas 2022. Toimintaa pohjustettu siirtämällä puuliiteri toiseen paikkaan uima-altaan tieltä.

Lisäkeittiön rakentamisen valmistuminen vuonna 2022.

## 5 Strategia

### Vanhan päärakennuksen siirto

Yrittäjä haluaa saada hyödynnettyä tilan vanhaa päärakennusta, siirtämällä sen pihasta puutarhaan majoitusaittojen läheisyyteen ja kunnostamalla sen majoittuvien asiakkaiden käyttöön, sekä sosiaali- että aamiaistiloiksi. Kyseinen rakennus on mahdollista hyödyntää liiketoiminnan kehittämisessä, sillä siihen on tullut siirto- tai purkumääräys jo aikaisemmin paloturvallisuusriskin takia. Tavoitteena on tarjota majoittuville asiakkaille asiallisemmat tilat yöpymistä ajatellen. Tällä hetkellä aamiaista ei ole tarjolla kuin tilauksesta juhlatilassa ja hygienia-tiloina toimii joko ulkokuusi tai juhlatilan wc-tilat. Peseytymistilat ovat toistaiseksi tarjolla vain ulkosaunan yhteydessä, jossa saunaan tulee vain kylmä vesi ja lämmin vesi on lämmitettävä erikseen kiukaan kyljessä. Mikä taas vaatii saunan lämmittämistä ennakoon. Saunaa on lämmitettävä jo edellispäivänä, jotta vesi lämpiää eikä siellä tarvitse sitten kulkea majoittujien joukossa huolehtimassa tilojen valmiudesta. Kyseinen

2.5.2022

toiminta vaatii henkilökuntaa sitoutettavaksi tehtävään, sillä saunaa pitää lämmittää monta tuntia jotta saunassa oleva vesiastia ja kiuas lämpiävät tarpeeksi.

#### Luhdin kääntäminen ja kunnostaminen

Luhdin kääntäminen toiseen suuntaan tarkoittaisi sitä, että puutarhaan saataisiin yhtenäinen oma majoituskylänsä. Luhdissa on tällä hetkellä mahdollisuus majoittautua yläkertaan. Alakerrassa toisessa huoneessa on pidetty muutaman vuoden ajan kesäkahvilaa ja toinen huone on toiminut varastona.

#### Uima-altaan asennus

Ulkosaunan yhteyteen asennettava uima-allas on osittain oman väen iloksi ja osittain vieraille. Omat haasteensa syvä uima-allas tuo kun tarvitsee vahtia juhluvieraiden lapsia paremmin. Ulkosaunan takana tosin menee yleinen tie jossa ajetaan satunnaisesti lujaa, joten vanhempien vastuulla on vahtiminen muutenkin jotta mitään ei pääsisi sattumaan.

#### Lisäkeittiön valmistuminen

Lisäkeittiön tavoitteena on toimia leivontakeittiönä sekä sellaisissa tilanteissa kun isoja koneita tarvitaan harvemmin. Kuten jouluna ja kesäaikaan. Nykyinen keittiö palvelee ruokapalvelutoimintaa riittävästi, mutta kun tiedossa on isompia juhlia joihin valmistaudutaan tilat käyvät auttamatta ahtaiksi. Lisäkeittiöön on tarkoitus asentaa suurempi kiinteä pakastin johon saadaan mahtumaan leivonnaiset sekä leivontaan tarvittavat tarvikkeet. Tavoitteena tehdä nykyisestä pakasteesta toimivampi ja selkeämmin järjestetty. Myös isoja laitteita tuli Kankaanpäästä isommasta keittiöstä joita ei nykyiseen keittiöön pystytty tilan ahtauden takia asentamaan. Lisäkeittiössä on varattu näille tilaa.

2.5.2022

## 6 Markkinointisuunnitelma

### 6.1 Tuote/palvelu

Täytetään tarpeen mukaan

### 6.2 Hinnoittelu

Täytetään tarpeen mukaan

### 6.3 Jakelukanavat

Täytetään tarpeen mukaan

### 6.4 Markkinointiviestintä

Täytetään tarpeen mukaan

## 7 Liiketoimintaympäristö

### 7.1 Kilpailijat

Jämijärvellä alan kilpailutilanne on pienehkö, sillä pitopalvelua tarjoavia yrityksiä on Kekkerikeittiön lisäksi yksi. Tällä yrityksellä on myös omat tilansa missä tarjota palveluita. Paikkoja mistä asiakas voi vuokrata tiloja pitääkseen tilaisuuksia on useampia. Kuitenkin kooltaan Kekkerikeittiön tilat ovat keskiluokkaa, sillä useimmat

2.5.2022

tilat ovat joko aivan liian suuria pienempien juhlien pitämisen tai aivan liian pienen pieniä suurempia juhlien pitämiseen. Lisäksi helppoutta järjestelyille antaa tieto, että kaiken voi tilata kerralla yhdestä paikasta.

Kun sitten siirrytään Kankaanpäähän, Parkanoon tai Ikaalisiin. Tarjonta on huomattavasti suurempaa. Sekä kilpailevien yrityksiensä kannalta että tarjottavien tilojen.

Alueen yritykset eivät kuitenkaan ole liian omistus haluisia. Sillä tilanteen vaatiessa joko liian pienet tai suuret juhlat pystytään siirtämään toiselle yritykselle. Samoin toimitaan ylitarjonnan tilanteessa. Kuitenkin joissain tapauksissa on havaittu, että asiakas joutuu omatoimisesti vaihtamaan toimittajaa. Yrityksen ahnehtiessa liikaa tilaisuuksia toimintakapasiteettinsa nähden.

Jämijärveläinen yritys panostaa kilpailuvalltinaan oman teemansa ylläpitämiseen, joka on luonto ja metsän läheisyys. Yrityksen verkkosivuilla olevissa ruokalistoissa on panostettu tuotteiden nimiin, sekä menun yhtenäisyyteen. Kuitenkin yrityksen hinnoittelu on Kekkerikeittiön hinnoittelua huomattavasti korkeampi.

## 7.2 Markkinat ja kysyntä

Tällä hetkellä suurta kysyntää on maaseudulla pidettävien juhlien mahdollisuus. Mihin kekkerikeittiön tilat ja miljöö soveltuu erinomaisesti. Kuitenkin on vuosien aikana havaittu, että asiakkaat vaativat yritykseltä huomattavasti enemmän sisältöä. Mikä luo taas tilanteen, että kysyntään on huomattavasti vaikeampaa vastata.

Kuitenkin erääseen kysyntään on pystytty vastaamaan. Siinä vaiheessa kun havaittiin, että asiakkaat vaativat majoitus mahdollisuuksia, tarvitsematta liikkua autolla paikasta toiseen. Juhlatilojen rakentuuksella meillä ei ole ollut lähtökohtaisesti ainuttakaan mahdollisuutta majoittaa sisätiloissa oikeaan sänkyyn. Vuonna 2021 pystyimme majoittamaan samanaikaisesti 5 eri ryhmää. Sekä pystymme tarjoamaan mahdollisuuden majoittautua asuntovaunulla /-autolla juhlatilan parkkipaikalla. Suunnitelmissa on parantaa majoittumismahdollisuuksia.

2.5.2022

### 7.3 Yrityksen sidosryhmät

#### Toimittajat ja alihankkijat

Kekkerikeittiö yrittää suosia lähialueen tuotantoa. Paikalliset yrittäjät toimittavat päivittäisessä käytössä kuluvat perunat sekä lihatuotteet, sekä pyykit kuljetutamme Honkajoen pesulaan, sen tarjoaman laadun takia. Pienemmät kulutustavara erät hankimme lähikaupoista, sekä laadun että hinnan takia. Suuremmat erät tilaamme tarpeen vaatiessa erikseen tukusta. Myös se vaikuttaa ostopaikkaan, että tukuilla on lisää hinnoissaan. Jos on liian pieniä myyntieriä tukku lisää siihen pientoimituslisän, jotka näin ollen nostavat hankintahintaa. Tällöin on helpompaa hankkia vastaavat tuotteet toisaalta. Tavaroiden hankkiminen lähikaupoista suoritetaan pääsääntöisesti muiden kulkemisten yhteyteen, joten niiden hankkimisesta ei ole useimmiten vaivaa ajallisesti eikä kulullisestikaan.

#### Jakelutien välikädet

Kekkerikeittiö pyrkii toimittamaan tuotteensa sekä palvelunsa asiakkaille henkilökohtaisen. Sillä se useimmiten kuuluu sovitun palveluun. Ulkopuolisen välikäden käyttö toimituksissa tulisi hintavammaksi yrittäjälle, joka painottaa laatuun. Tästä syystä edes ruokien toimittamiseen ei käytetä palkattua henkilökuntaa, sillä henkilökunnan kautta ei välttämättä tule kaikki annettu palaute perille. Eikä jälkikäteen tullessa palautteessa voida olla varmoja mikä osio on totta ja mikä on asiakkaan lisäämää rahallisen alennuksen saamisen toivossa tehtyä lisää. Kekkerikeittiö mainostaa satunnaisesti paikallislehtien sivuilla sekä alueelle painottuvan internetsivustojen yhteydessä.

#### Muut sidosryhmät

#### Täytetään tarpeen mukaan



2.5.2022

## 8 Riskit

### 8.1 SWOT-analyysi

#### Vahvuudet

- ammatillinen osaaminen
- vuosien varrella saatu kokemus
- vähäinen alueellinen kilpailu
- saavutettu tunnettavuus asiakaskunnan kesellä
- asiakkailla on mahdollisuus tehdä tilaisuudestaan omanlaisensa
- asiakastilat palvelevat mahdollisimman laajaa asiakaskuntaa
- tilat sopivat ympärivuotiseen toimintaan
- majoittumisen mahdollisuus
- pihapiiri sopii moniin erilaisiin tarkoituksiin, kuvaukseen, tyhy- tapahtumaan, yms.

#### Heikkoudet

- liiallinen työn määrä
- sesonkiajan työmäärän epäsäännöllisyys ja kuormittavuus, painottuu kesäaikaan sekä joulunalusaikaan
- suuri piha-alue vaatii kesäaikaan oman huoltajansa
- kilpailu ruuan laittajien suhteen

#### Mahdollisuudet

- mahdollisuudet ovat rajattomat, alueella vähäinen kilpailu tilojen tarjoajien suhteen
- mahdollisten yhteistyökumppanien erialaisuus, luo tilaa uusille yhteistyösuunnitelmille

2.5.2022

## Uhat

- henkilökunnan jaksavuus ja riittävyys. Vanheneva omistaja, sekä sesonkityöntekijöiden elämäntilanteiden muutokset. Tarvitsee mahdollisesti palkata ja kouluttaa uutta henkilökuntaa
- pienen alueen puskaradio, huonosti hoidettu tilaisuus voi viedä paljon asiakkaita tulevaisuudessa
- pieni paikkakunta, vaikka paikkakunnalla ei ole suurta kilpailua osa mahdollisista asiakkaista tekee itse tai hankkii muualta palvelunsa

## 9 Henkilöstösuunnitelma

Täydennetään tarpeen tullen

## 10 Rahoitussuunnitelma

Täydennetään tarpeen tullen