



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Nuutti Ranta

Uuden yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö

Kevät 2022

Restonomi (AMK), Ravitsemispalvelut



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: SeAMK Ruoka

Tutkinto-ohjelma: Restonomi (AMK), Ravitsemispalvelut

Tekijä: Nuutti Ranta

Työn nimi: Uuden yrityksen Liiketoimintasuunnitelma

Ohjaaja: Nina Sillvan

Vuosi: 2022

Sivumäärä: 26

Liitteiden lukumäärä: 2

Työn tavoitteena oli laatia selkeä ja toimiva liiketoimintasuunnitelma omalle, lähivuosina perustettavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on tärkeä osa ennen yrityksen varsinaista perustamista, sillä hyvin tehty suunnitelma pakottaa yrittäjää pohtimaan liikeidean menestymismahdollisuutta monelta kantilta ja toimii myöhemminkin liiketoiminnan käsikirjana. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan myös rahoitusneuvotteluisissa ja starttirahan hakemisessa sekä mahdollisten yhteistyökumppanien kanssa neuvottellessa.

Työssä kerrotaan ensin lyhyesti kiertotaloudesta ja sen viidestä eri liiketoimintamallista, koska yrityksen liikeidea painottuu pitkälti kiertotalouteen. Kiertotaloudessa uusia tuotteita tai tavaroita ei valmisteta jatkuvasti lisää, vaan sen sijaan niitä pyritään kierrättämään, jakamaan ja vuokraamaan uudelleen. Etuja kiertotaloudessa ovat päästöjen, ilmastovaiikutusten ja luonnonvarojen minimointi, kilpailukyky, uudet markkinat sekä sosiaaliset hyödyt. Työn teoreettisessa osuudessa kerrotaan liiketoimintasuunnitelman keskeisistä tiedoista, eli mitä kaikkea sen tulisi pitää sisällään. Liiketoimintasuunnitelma laaditaan yritykselle, jonka toiminta keskittyy keittiölaitteiden vuokraamiseen, jakamistalous sekä tuote palveluna -toimintamallia hyödyntäen.

Työn loppuosassa ilmenee, että yrityksen perustaminen on mahdollista, kunhan itse liiketoimintasuunnitelma on tarpeeksi kattava ja hyödyllinen juuri sinun yrityksesi tarpeisiin ja yrityksen liikeidea on selkeä ja kirkas. Uusille yrityksille haasteita luovat tällä hetkellä kiristynyt maailmantilanne ja korkeaksi nousevat raaka-aine ja materiaalikustannukset.

Asiasanat: kiertotalous, jakamistalous, tuote palveluna, yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Food and Agriculture

Degree programme: Food and Hospitality

Author: Nuutti Ranta

Title of thesis: Business plan for a new company

Supervisor: Nina Sillvan

Year: 2022

Number of pages: 26

Number of appendices: 2

The aim of this study was to create a clear and functional business plan for a future company for the author of the thesis. Creating a proper business plan is an essential part of establishing a company, and it will help the entrepreneur to consider his business idea and start the business. A proper business plan will serve as a guidebook for the entrepreneur. Business plans are needed for financial negotiations, for applying start-up assistance and for finding suitable business partners.

The business idea of a future company is mainly based on circular and sharing economies. Therefore, the thesis briefly introduces circular economy from five different business points. Circular economy basically means lengthening the lifespan of items as far as possible. The most typical ways are renting or sharing the items until their lifespan is over, then recycling them as properly as possible. The benefits of circular economy include minimizing emissions, climate impacts and use of natural resources, competitiveness, new markets and social benefits.

The main focus of the theoretical part is to introduce the key factors of a business plan i.e., what kind of information it should include. The business plan will be compiled for a company the operations of which focus on renting kitchen appliances by utilizing sharing economy.

The results of the study showed that establishing a company is possible as long as the business plan is comprehensive and useful enough and the business idea of the company is clear. The current global economy and raising material costs will create a challenge when establishing new companies.

Keywords: circular economy, sharing economy, entrepreneurship, business plans

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	1
Thesis abstract	2
SISÄLTÖ	3
Kuva-, kuvio- ja taulukkuuettelo.....	5
1 JOHDANTO JA TYÖN TAVOITTEET	6
2 KIERTOTALOUDEN LIIKETOIMINTAMALLIT.....	7
2.1 Mitä on kiertotalous?	7
2.2 Tuote palveluna.....	8
2.3 Jakamislustat.....	8
2.4 Resurssitehokkuus ja kierrätys	9
2.5 Tuote-elinkaaren pidentäminen.....	9
2.6 Uusiutuvuus.....	10
2.7 Omaa pohdintaa kiertotaloudesta	11
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	13
3.1 Yrittäjän osaaminen ja tausta.....	13
3.2 Liikeidea	13
3.3 Asiakkaat.....	14
3.4 Tuotteet ja palvelut.....	15
3.5 Markkinointi	15
3.6 Markkinat ja kilpailijat	16
3.6.1 Markkinaselvitys	16
3.6.2 Kilpailija-analyysi	17
3.7 Liiketoiminnan tavoitteet.....	17
3.8 SWOT-analyysi ja riskien arviointi.....	17
3.9 Yrityksen rahoitus.....	19
3.10 Yhtiömuodon valinta.....	20
3.11 Muita asioita yritystä perustettaessa	22
4 MITEN OPINNÄYTETYÖ TEHTIIN	23

4.1 Liiketoimintasuunnitelma opinnäytetyönä	23
4.2 Kuvaus liiketoimintasuunnitelmasta	23
5 POHDINTA.....	25
LÄHTEET	27
LIITTEET	30

Kuva-, kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Kiertotalouden osa-alueet ja edut. (Berg, A. ym. 2018).....	7
Kuva 2 Kiertotalouden liiketoimintamallit. (Sitra, Teknologiateollisuus & Accenture, 2015).....	8
Kuva 3 Näin kiertotalous toimii: liiketoimintamallit. (Remeo 2019.)	10

1 JOHDANTO JA TYÖN TAVOITTEET

Opinnäytetyön taustalla on halu tutustua yrittäjyyteen ensin sivutoimisesti ja myöhemmin mahdollisesti ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi ja tällä tavoin työllistää itseni. Tämän toiminnallisen työn lähtökohtana on siis keskittyä kuvaamaan liiketoimintasuunnitelmaa, sen liikeideaa ja itse liiketoimintasuunnitelman rakennetta.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on tärkeä osa ennen yrityksen varsinaista perustamista, sillä hyvin tehty suunnitelma auttaa itse yrittäjää, mutta myös esimerkiksi rahoituksen, liiketoimintakumppanien ja starttirahan hakemisessa.

Työn tavoitteena on luoda selkeä ja toimiva liiketoimintasuunnitelma omalle lähivuosina perustettavalle yritykselle. Teoreettisessa osuudessa pääpaino on liiketoimintasuunnitelman keskeisissä tiedoissa, eli siinä mitä kaikkea sen tulisi pitää sisällään. Liiketoimintasuunnitelman pohjana on käytetty Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry:n sivuilta löytyvän suunnitelman rakennetta. (Liiketoimintasuunnitelma, [Viitattu 20.03.2022]).

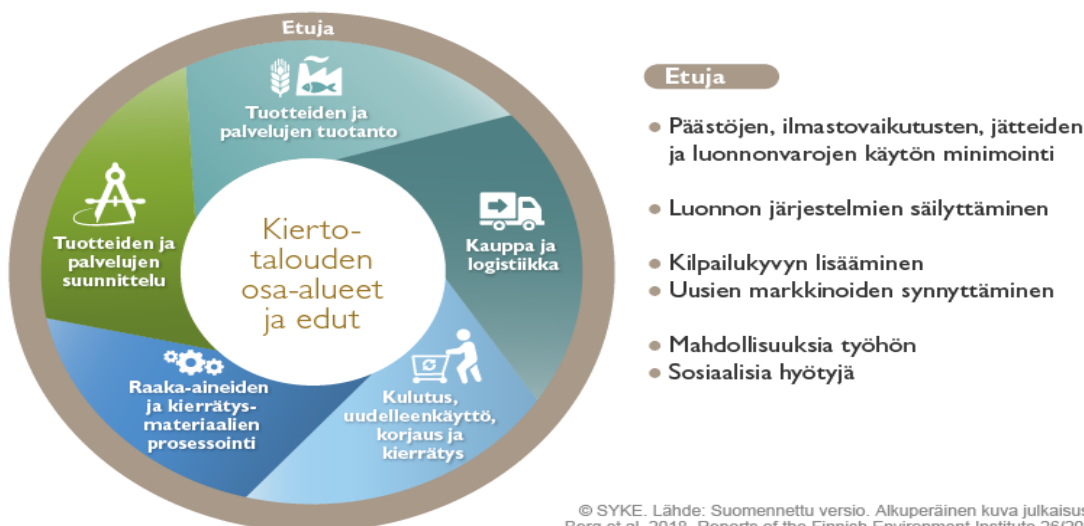
Opinnäytetyön luvussa 2 käsitellään kiertotalouden viittä eri liiketoimintamallia. Luvussa 3 käydään läpi itse liiketoimintasuunnitelman rakennetta ja sen teoreettista osuutta. Luvussa 4 kerrotaan, miten opinnäytetyö tehtiin. Luvussa 5 on tämän työn pohdintaosuus. Varsinainen yrityksen liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelmat löytyvät liitteistä ja ovat salaisia.

2 KIERTOTALOUDEN LIKETOIMINTAMALLIT

2.1 Mitä on kiertotalous?

Kiertotaloudella tarkoitetaan mallia, jossa uusia tuotteita tai tavaroita ei valmisteta jatkuvasti lisää, vaan sen sijaan niitä pyritään kierrättämään, jakamaan ja vuokraamaan uudelleen. Kiertotalouden eri malleja ovat esimerkiksi niistä syntyvän jätteen minimointi jo suunnitteluvaiheessa, vuokraaminen, korjaaminen, jakaminen, uudelleenkäyttö, liisaus (leasing) ja kierrättäminen. Voidaan puhua myös tuote palveluna -palvelusta, jossa hyvin huolta pidetty pitkäikäinen tuote kiertää käyttäjältä toiselle jopa seuraavan sukupolven ajan. (Sitra 2020.)

Kuvio 1 esittelee kiertotalouden eri osa-alueita ja sen etuja. Kiertotalouteen kuuluvat tuotteiden ja palveluiden tuotanto, kauppa ja logistiikka, kulutus, uudelleenkäyttö, korjaus ja kierrätys, raaka-aineiden ja kierrätysmateriaalien prosessointi sekä tuotteiden ja palveluiden suunnittelu. Etuja kiertotaloudessa ovat päästöjen, ilmastovaikutusten ja luonnonvarojen minimointi, kilpailukyky, uudet markkinat sekä sosiaaliset hyödyt. (Berg, A. ym. 2018).



Kuvio 1. Kiertotalouden osa-alueet ja edut. (Berg, A. ym. 2018).

Kuviossa 2 kuvataan kiertotalouden viisi eri liiketoimintamallia sekä kiertotalouden arvo-
ketju. Kiertotalouden liiketoimintamallit ovat jakamisalusta, tuote palveluna, elinkaaren

pidentäminen, resurssien talteenotto sekä kiertävät raaka-aineet. (Sitra, Teknologiateollisuus & Accenture, 2015).



Kuva 2 Kiertotalouden liiketoimintamallit. (Sitra, Teknologiateollisuus & Accenture, 2015).

2.2 Tuote palveluna

Tuote palveluna -liiketoimintamallilla tarkoitetaan esimerkiksi omistamisen ja kulutuksen muutosta eli kiertotaloutta, jossa tuotteita ei valmistetakaan koko ajan lisää vaan sen sijaan niitä voidaan vuokrata, jakaa, huoltaa, korjata, päivittää uudestaan ja uudestaan, kunnes lopulta ne kierrätetään ja käytetään jälleen uudelleen. (Sitra 2022.)

Tuote palveluna -liiketoimintamallin mukaisesti toimivasta yrityksestä yritysesimerkkinä toimii Lindström Group, jonka liiketoiminta perustuu tekstiilipalveluiden vuokrauksen ja niiden jatkuvan huollon pohjalle. Siten toimii myös esimerkiksi Kamupak, jonka liiketoimintana ovat kestoastiat take away -myyntiin sekä niiden oma panttijärjestelmä.

2.3 Jakamisalustat

Jakamisalustat -liiketoimintamallilla tarkoitetaan esimerkiksi digitaalisilla alustoilla (verkkokauppa) tapahtuvaa tavaroiden vuokrausta, lainaamista, jakamista, vaihtamista tai yhteiskäyttöä. Tällaisia ovat esimerkiksi kirpputorit ja kirjastot. (Sitra 2022.)

Yritysesimerkkinä tällainen on esimerkiksi eRent, jonka liiketoiminta on laite- ja kalustovuokrauksessa oman palvelualueen kautta. Yritys toimii jakamisaletta-liiketoimintamallin mukaan. Siten toimii myös esimerkiksi Tori.fi -nettikirppis, jonka liiketoiminta on tavaroiden myyminen, ostaminen ja vuokraaminen eteenpäin.

2.4 Resurssitehokkuus ja kierrätys

Resurssitehokkuudella ja kierrätyksellä tarkoitetaan esimerkiksi jätteiden sivuvirroista valmistettuja raaka-aineita, joita ovat mm. biopolttoaineet sekä kierrätysmateriaaleista valmistetut tavarat. (Sitra 2022.)

Resurssitehokkuus ja kierrätys -liiketoimintamallin mukaisesti toimivasta yrityksestä yritys-esimerkkinä on Kuljetusrinki Oy, joka on rakentanut liiketoimintansa ympäristöhuolto- ja kierrätyksen pohjalle. Siten toimii myös esimerkiksi Lumir Oy, jonka liiketoimintana on valmistaa ja kehittää biokuitupohjaisia akustiikkaratkaisuja, kasvipohjaisista raaka-aineista.

2.5 Tuote-elinkaaren pidentäminen

Tuote-elinkaaren pidentämisellä tarkoitetaan esimerkiksi sitä, että tuote kestäisi mahdollisimman pitkään ja niiden uudelleenkäyttö huomioitaisiin jo valmistusvaiheessa. Näin tuotteita pystyisi korjaamaan, huoltamaan ja myymään aina uudelleen. (Sitra 2022.)

Elinkaaren pidentäminen -liiketoimintamallin mukaan toimiva yritys on esimerkiksi Martelan Lifecycle -kalustepalvelu, joka käyttää suunnitteluvaiheessa jo olemassa olevia kalusteita, toimittaa uudet tai kierrättää ne uudelleenkäytettäväksi. Yritys toimii elinkaaren pidentäminen -liiketoimintamallin mukaan. Siten toimii myös esimerkiksi Adapteo Finland Oy, jonka liiketoimintana on modulaarinen rakennusjärjestelmä, joka mahdollistaa rakennuksien laajentamisen tai pienentämisen sekä siirtämisen useampaan kertaan moduulien elinkaaren aikana.

2.6 Uusiutuvuus

Uusiutuvuudella tarkoitetaan esimerkiksi uusiutuvia, biohajoavia ja helposti kierrätettäviä tuotteita. Niitä ovat myös esimerkiksi uusiutuvat energianlähteet: aurinko- ja tuulivoima, sekä biokaasu. (Sitra 2022.)

Uusiutuvuus-liiketoimintamallin mukaisesti toimivasta yrityksestä yritysmerkkinä tällainen on Leca-sora, jonka liiketoimintana on tehdä luonnonsavesta polttamalla täysin kierrätettävää ja uudelleen käytettävää materiaalia. Yritys toimii uusiutuvuus-liiketoimintamallin mukaan. Siten toimii myös esimerkiksi Woodio, jonka liiketoimintana on valmistaa kylpyhuone-tarvikkeita oman innovaation puukomposiitista. Puukomposiitin valmistuksessa käytetään 80-prosenttisesti metsäteollisuuden sivuvirtoja.

Kuvassa 3 kuvataan miten kiertotalous ja eri liiketoimintamallit käytännössä toimivat. (Remeo 2019.)



Kuva 3 Näin kiertotalous toimii: liiketoimintamallit. (Remeo 2019.)

Euroopan parlamentti (2022) on arvioinut, että Euroopassa syntyy yli 2,5 miljardia tonnia jätettä joka vuosi. Tarkoituksena on päivittää jätehuollon lainsäädäntöä ja siirtyä näin ollen lineaarisesta ylikulutuksesta kohti kestävämpää kiertotaloutta.

Euroopan parlamentti (2022) mukaan kiertotaloudella tarkoitetaan tuotanto- ja kulutusmallia, jossa jo olemassa olevia tuotteita ja materiaaleja hyödynnettäisiin korjaamalla, kierrättämällä, vuokraamalla ja käyttämällä uudelleen. Kiertotalouden vastakohtana on taas lineaarinen kulutusmalli, jossa jokin tuote valmistetaan ja kulutetaan ja jonka jälkeen heitetään pois. Tämä talousmalli tarvitsee paljon energiaa ja paljon halpoja ja helposti saatavilla olevia raaka-aineita. Tuotteet myös suunnitellaan vanhenemaan niin, että niiden käyttöikä on rajallinen. Tällä tavoin saadaan kuluttajat ostamaan uusia tuotteita. Parlamentissa on vaadittu käytännön toimia asian kitkemiseksi.

Euroopan parlamentti (2022) arvioi, että siirtyminen kiertotalouden toimintamalleihin voisi lisätä kilpailukykyä ja talouskasvua (BKT:n 0,5 % nousua), innovoinnin tehostamista sekä vähentäisi ympäristön kuormitusta. Kiertotalouteen siirtymisen on laskettu tuovan jopa 700 000 uutta työpaikkaa Euroopassa vuoteen 2030 mennessä.

2.7 Omaa pohdintaa kiertotaloudesta

Kiertotalous tulee muokkaamaan yhteiskuntaa ja toimintatapoja. Luonnonvarojen ylikulutus vuosi vuodelta ei ole ollut koskaan kestävä, eikä maapallon kantokyky tule sitä enää pitkälle kestävä. Tarvitsemme uusia toimintatapoja ja toimintamalleja, joilla ylikulutus saataisiin estettyä tai edes vähennettyä. Onneksi kaikkea ei tarvitse enää nykyään omistaa tai ostaa uutena, vaan on olemassa kestävämpiäkin ratkaisuja, esimerkiksi erilaisten tuotteiden tai palveluiden vuokraaminen ja käytettyjen tavaroiden tai vaikkapa vaatteiden ostaminen.

Kiertotalous tulee olemaan osa tulevaisuutta tavalla tai toisella, mutta suurimmalta osalta ihmisistä puuttuu täysi ymmärrys aiheesta ja asiasta sekä sen tarkoituksesta luonnonvarojen ylikulutuksen vähentämisessä ja toimintamallien muuttamisessa kestävämpään suuntaan. Tarvittaisiin konkreettisia, ihmisläheisiä tekoja ja toimintatapoja sekä uusia innovaatioita ja kiertotalouden yrityksiä, joiden avulla aiheen tietoisuutta lisättäisiin. Kiertotaloutta ei voida ajatella pelkästään tavaroiden ja tuotteiden kierrättämiseksi, vaikka pääosin se sitä onkin.

Kiertotalous on paljon muutakin, kun asiaa tutkitaan pintaa syvemmältä. Kiertotalouteen siirtymisellä luodaan tulevaisuus myös uusille ja nykyisille sukupolville. Sen avulla voidaan tulevaisuudessa luoda sellaisiakin innovaatioita ja toimintamalleja, joita emme ole ennen uskoneet tarvitsemamme tai joita käytetään jo nyt. Tulevaisuudessa kiertotalous on luonut tai muokannut tuotteen tai palvelun sellaiseksi, että se on maapallon kantokyvyn kannalta kestävä.

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelmassa suunnitellaan yritykselle markkinointia ja myyntiä, hahmotellaan hinnoittelua, arvioidaan resursseja, tehdään suunnitelma henkilöstön ja tuotekehityksen osalta sekä riskianalyysjä. Sitä tarkemmin liiketoimintasuunnitelma kannattaa tehdä, mitä suuremmat tavoitteet yritykselle on asetettu. (Liiketoimintasuunnitelma. Yrittäjät, [Viitattu 25.04.2021]).

Kun yrittäjä hakee ensimmäistä kertaa yritykselle rahoitusta tai tukea, eniten kiinnostaa se, onko tuotteelle tai palvelulle riittävästi asiakkaita tai kysyntää. Kun liiketoimintasuunnitelman tekee huolellisesti, se antaa vakaamman perustan saavuttaa asetetut tavoitteet. Sillä täytyy myös vakuuttaa itsensä ja yritystoiminnasta on saatava riittävä toimeentulo. (Liiketoimintasuunnitelma. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 25.04.2021]).

Liiketoimintasuunnitelman pohja ja rakenne ovat pääosin samankaltaisia, mutta rakenteellisia eroavaisuuksiakin toki löytyy. Esimerkiksi asiat voidaan kertoa eri järjestyksessä tai asiat muotoillaan eri tavalla, vaikka ne tarkoittaisivat pääosin samaa asiaa. Tässä työssä liiketoimintasuunnitelman pohjana on käytetty Suomen Uusyrityskeskukset ry:n sivuilta löytyvää pohjaa ja suunnitelman rakennetta, koska se on mielestäni selkeimmän tuntuinen. (Liiketoimintasuunnitelma. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 25.04.2022]).

3.1 Yrittäjän osaaminen ja tausta

Yrittäjän osaaminen ja tausta on tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmaa, koska se kertoo mahdollisille rahoittajille ja muille kumppaneille yrittäjän/yrittäjien koulutustaustoista, osaamisista ja vahvuuksista, myös mahdollisista yrittäjäkokemuksista ja/tai yrittäjäkoulutuksista. Kaikki tällainen kokemus ja koulutus auttavat itse yrittäjää/yrittäjiä, kun heillä on jo hieman tietoa ja/tai taitoa siitä, mitä yrittäjyyteen kuuluu.

3.2 Liikeidea

Liikeidea kertoo käytännössä, miten toiminta-ajatusta toteutetaan. Liikeidea myös kertoo minkälaisia asiakkaita ja millaisia tuotteita yritys asiakkailleen tarjoaa. Siinä vastataan kysymyksiin: kenelle? miten? mitä? ja miksi? (Osaava yrittäjä, 2021).

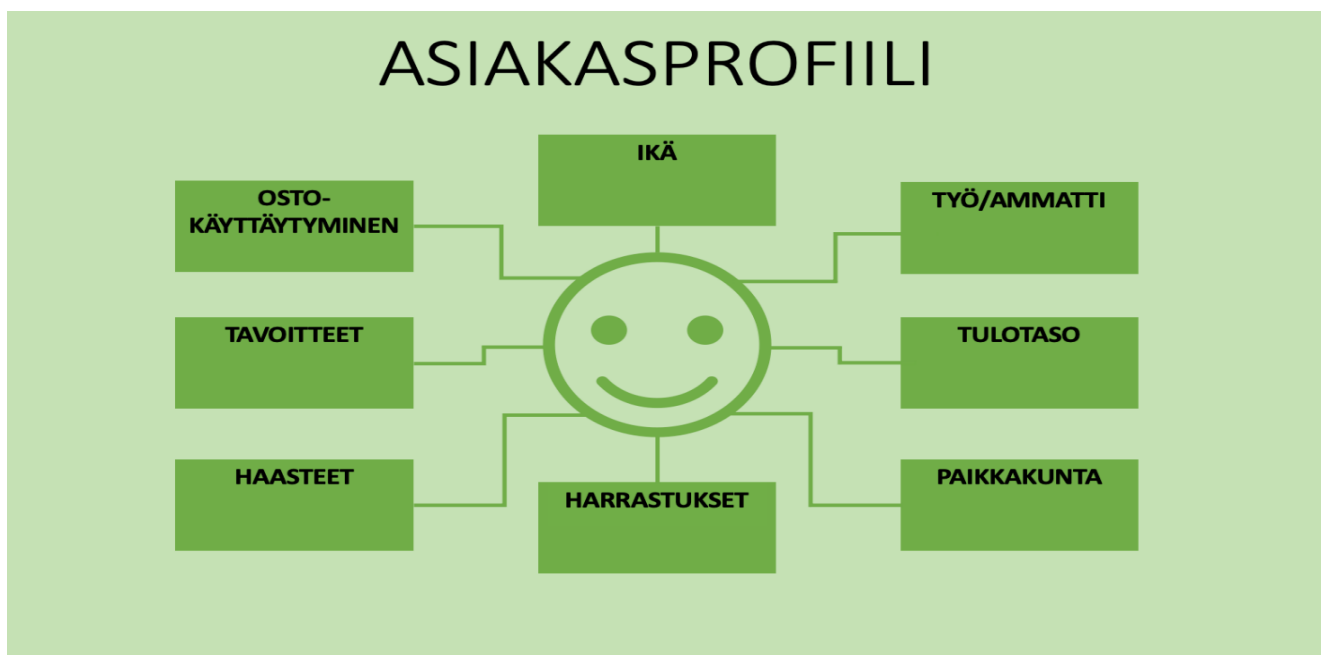
Liikeidealla määritellään usein myös tuote tai palvelu, jota yritys asiakkailleen tarjoaa. Siinä kuvataan tuotteen vahvuudet ja edut sekä sen imago mahdollisiin kilpaileviin tuotteisiin. Yrityksen toiminnassa on myös hyvä muistaa, että idea ei saa olla muuttumaton. Sitä tulee jatkuvasti muokata tarpeisiin sopivaksi. (Liikeidea – Mitä liikeidea on? Digi- ja väestötietovirasto. [Viitattu 14.11.2021]).

3.3 Asiakkaat

Alikosken, Hakosen ja Viitasalon (2018, 65–66) mukaan yritystä perustettaessa on aina tiedettävä, kuka tai ketkä ovat mahdollisia asiakkaita, jotta yritys voi kohdistaa markkinoinnin tälle kohderyhmälle. Markkinaselvitysten avulla yritys voi päättää, ketkä asiakkaista ovat sen ydinasiakkaita ja ketkä mahdollisia asiakkaita (segmenttejä). Segmentoinnin kriteereinä voidaan käyttää esimerkiksi ammattia, tulotaso, koulutusta, ikää, sukupuolta, elämäntyyliä ja ostomotiiveja.

Kun asiakkaat ovat ryhmiteltyinä segmentteihin, markkinointia on helpompi kohdentaa juuri näiden asiakasryhmien mukaisesti ja näin ollen saada paremmin kaupaksi tuotteita ja palveluita eri asiakasryhmille.

Kuviossa 1 kuvataan asiakasprofiiliesimerkki. Asiakasprofiilissa on eri segmentoinnin kriteereitä, joilla kuvataan yritykselle asiakasryhmän malliasiakas tai keskiarvoasiakas. Segmentoinnin kriteerejä ovat mm. ikä, ammatti, tulotaso ja ostokäyttäytyminen. (Alikoski ym. 2018, 67).



Kuvio 1. Asiakasprofiili esimerkki (soveltaen Dopson 2021)

3.4 Tuotteet ja palvelut

Alikosken ym. (2018, 67) mukaan yrityksen näkökulmasta tuotteella tarkoitetaan sitä, mitä yritys myy ja jonka asiakas ostaa. Yleensä tuotteella tarkoitetaan jotain fyysistä tavaraa ja/tai yrityksen palveluita. Tuote jaetaan kolmeen eri tasoon: ydintuote, lisäedut ja mielikuvatuote. Ydintuotteella tarkoitetaan asiakkaan ostamaa tuotetta, esimerkiksi tietokone. Ydintuotteelle voidaan tarjota erilaisia lisäetuja, kuten vaikkapa huolto ja takuu. Mielikuvatuote syntyy markkinoinnista (brändin luominen), muilta kuluttajilta kuulluista kommentteista sekä omista ja muiden kokemuksista. Mielikuvatuote voisi tässä tapauksessa olla esimerkiksi Applen tietokone.

3.5 Markkinointi

Ammattijohtajan mukaan tuotteiden ja palveluiden markkinointia suunniteltaessa on otettava huomioon esimerkiksi markkinointimix eli markkinoinnin 4 P:tä, jotka ovat: Product (tuote), Price (hinta), Place (myyntipaikka tai saatavuus) ja Promotion (markkinointi). Se auttaa yritystä selvittämään, miten tuotteet tai palvelut hinnoitellaan ja miten ne toimitetaan asiakkaalle. Miten ja missä tuotteita tai palveluita myydään ja markkinoidaan, eli mistä

asiakkaat saavat tiedon yrityksestä sekä kuinka palvelut tai tuotteet myydään? (Ammatti-johtaja, [Viitattu 20.05.2022]).

On myös selvitettävä asiakkaiden tarpeet, miten tuotteita ja palveluita markkinoidaan, mitä eri markkinointikanavia käytetään (some, sanomalehti, tv-mainonta), miten ja missä tuotteet ja palvelut myydään (kivijalka, verkkokauppa, messut) sekä miten asiakkaat tavoitetaan (some, kotisivut, google, hakukoneoptimointi), että miten ja mistä asiakkaat tuotteita ja palveluita haluavat ostaa (verkossa vai paikan päällä) ja kuinka ne löytävät tuotteesi ja palvelusi. (Liiketoimintasuunnitelma. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 22.05.2022]).

3.6 Markkinat ja kilpailijat

3.6.1 Markkinaselvitys

Yrityksen toimintaa suunnitellessa kannattaa tehdä markkinaselvitys. Markkinaselvityksen avulla saadaan hyödyllistä tietoa markkinoiden nykytilanteesta ja mahdollisesti tulevaisuudesta. Selvitystä tehdessä kannattaa ensin tutustua huolella toimialan nykytilanteeseen ja asiakkaiden tarpeisiin. (Markkinaselvitys. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 29.01.2022]).

Markkinaselvityksellä voidaan arvioida, miten alkavan yrittäjän yritystoiminnassa kannattaa menetellä, jotta markkinoilla päästään heti alussa hyvään asemaan. Selvityksellä voidaan paljastaa myös, jos suunniteltua yritystä ei kannatakaan perustaa sellaisenaan markkinoille. Markkinaselvitys on hyvä työkalu mahdollisissa rahoitusneuvotteluissa. Markkinaselvityksen tekeminen vaatii monipuolista tutustumista sen hetken markkinoiden nykytilanteeseen, esimerkiksi erilaisia tilastoja hyödyntämällä. Lisäksi on määriteltävä kenelle ja missä yritys tuotteitaan myy sekä mikä niiden keskimääräinen ostomäärä olisi ja miten heidät tavoitetaan. Asiakkaiden vaatimukset ja toiveet tuotteille tai palveluille kannattaa myös tutkia huolella. Lisäksi on tiedettävä liittyvätkö heidän vaatimuksensa tuotteiden laatuun, saatavuuteen, hintaan tai johonkin muuhun. Kilpailijoihin tutustumalla voidaan tarkastella heidän tuotteitansa ja toimintaa. Kilpailijoiden heikkouksia ja vahvuuksia on syytä punnita ja miettiä, millä oma yritys voisi kilpailla heitä vastaan. On myös selvitettävä alalle tulevat mahdolliset uudet toimijat ja alalta lähtevät. (Markkinaselvitys. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 29.01.2022]).

3.6.2 Kilpailija-analyysi

Kilpailija-analyysin avulla yritys voi selvittää tärkeimmät kilpailijansa ja toimintatavat. Analyysin avulla voidaan saada selville kilpailijoiden strategiset vahvuudet ja heikkoudet sekä heidän tavoitteensa. Lisäksi sen avulla saadaan selville kilpailijoiden reagointi muihin kilpaileviin yrityksiin ja sen muutoksiin toimialalla. Kilpailijat ja niiden ennakointi tuntemalla, yrityksesi löytää tavan, miten menestyä markkinoilla. (Kilpailija-analyysi. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 29.01.2022]).

Kilpailija-analyysia tehdessä on ensin selvitettävä oman markkina-alueen kilpailijat ja hankkia kilpailijoista mahdollisimman paljon erilaista tietoa, tietolähteinä voidaan käyttää muun muassa julkisia asiakaspalautteita, tilinpäätöstietoja ja vuosikertomuksia sekä yritysten kotisivuja. Lisäksi on selvitettävä kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet, nykyinen markkina-asema sekä niiden resurssit ja markkinointiin liittyvät keinot. Kilpailijoiden tuotteisiin, palvelun laatuun, hintatasoon ja toimitusvarmuuteen kannattaa myös perehtyä huolella. Seuraavaksi on löydettävä kilpailijoista kerätyistä tiedoista markkinarako, jolla oma yrityksesi voi erottua markkinoilla. (Kilpailija-analyysi. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 29.01.2022]).

3.7 Liiketoiminnan tavoitteet

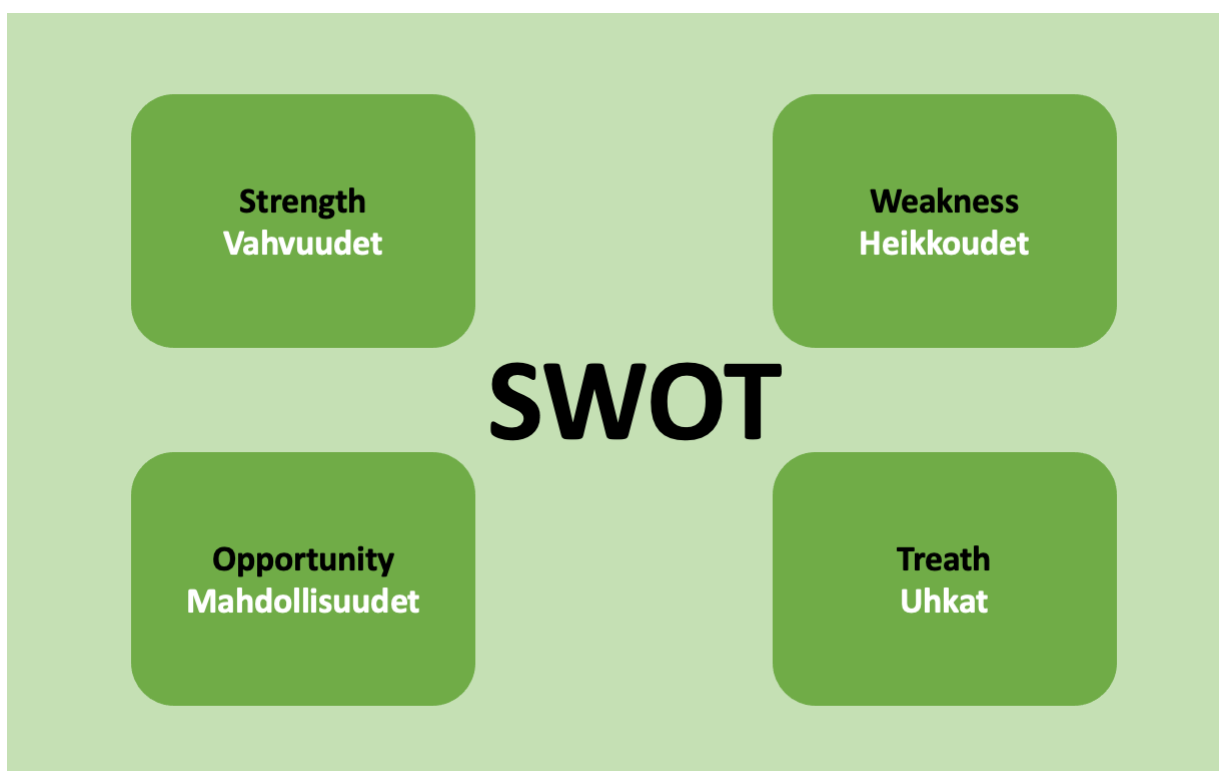
(Alikoski ym. 2018, s. 50) mukaan, liiketoiminnan tavoitteet kohdassa kuvataan, millainen yritys haluaa olla tulevaisuudessa, esimerkiksi tällä hetkellä ja 3 tai 5 vuoden päästä. Tavoitteet voivat olla liiketoiminnan punainen lanka, eli määrittäjä. Tavoitteet voi sisältää esimerkiksi yrityksen keskeisiä toimia, joilla varmistetaan tuloksenteko ja menestyminen tulevaisuudessa. Tavoitteet voivat olla esimerkiksi liikevaihtoon ja kannattavuuteen liittyviä, henkilökunnan koulutukseen satsaaminen, asiakasmäärään liittyvä tai markkinaosuuden saavuttamista tietyllä aikavälillä.

3.8 SWOT-analyysi ja riskien arviointi

Nelikenttäanalyysi eli SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) -analyysi on yleinen yrityksen analysointimenetelmä. SWOT-analyysin avulla selvitetään yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhkat. Yritystä voidaan arvioida monin eri tavoin

ja menetelmin. Keskeisintä on kuitenkin selvittää yrityksen nykytila sekä tulevaisuuteen vaikuttavat tekijät. SWOT-analyysi on siksi oiva tapa ryhmitellä yritykseen vaikuttavia tekijöitä nelikenttämuotoon ja näin havainnollistaa yrityksen toimintaa ja siihen vaikuttavia mahdollisia tekijöitä. (Suomen riskienhallintayhdistys ry. [Viitattu 05.05.2021]).

Kuviossa 2, on kuvattu esimerkki SWOT-analyysistä, eli nelikenttäanalyysistä.



Kuvio 2. SWOT-analyysi.

Vahvuudet, kertovat missä yrityksesi on hyvä ja mitä vahvuuksia yritykseltä löytyy, esimerkiksi kilpailijoihin nähden. Vahvuudet ovat yrityksen sisäisiä näkökulmia, jotka kertovat missä yrityksesi on onnistunut. (MCS, 2020).

Heikkoudet, ovat myös sisäisiä näkökulmia, jotka olisi hyvä tunnistaa jo ennen yrityksen perustamista. Heikkoudet, voi kertoa yritykselle esimerkiksi, missä heillä on vielä ongelmia tai mitä asioita tulevaisuudessa tulisi välttää. (MCS, 2020).

Mahdollisuudet, ovat ulkoisia tekijöitä, jotka auttavat yritystä pohtimaan sen kehittämistä tai liiketoiminnan kasvattamista. Mahdollisuuksien tunnistaminen on yrityksen kannalta tärkeää, koska se auttaa yritystä kehittymään omia vahvuuksia hyödyntämällä. (MCS, 2020).

Uhkat, ovat myös ulkoisia tekijöitä ja yleensä tunnistettuja ongelmia, joita tulisi välttää. Uhkat tulisi olla selkeästi tunnistettuja yrityksen toiminnan kannalta, mutta myös epäsuorat uhkat, jotka yleensä ovat vaikeampia hahmottaa, olisi hyvä tunnistaa. (MCS, 2020).

Liiketoiminnassa voi esiintyä myös riskejä. Melkein kaikki riskit ovat aina ihmisen itse aiheuttamaa ja siksi niihin täytyy osata varautua. Pienilläkin riskeillä voidaan aiheuttaa suurempi tapahtumaketju ja se voi vaikuttaa yrityksen liiketoimintaan kielteisesti. Osa riskeistä otetaan tarkoituksella ja tietoisesti ja siksi riskit voivat olla myös yritykselle mahdollisuus. Riskien ottaminen pitäisi kuitenkin olla aina liiketoiminnan kannalta järkevää. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry, [Viitattu 15.6.2022]).

3.9 Yrityksen rahoitus

Perustamisvaiheessa oleva yritys tarvitsee käyttöpääomaa, jolla voidaan kattaa yrityksen alkuinvestointeja sekä juoksevia kuluja. Investointikuluihin voidaan laskea muun muassa: toimitilat, kalusteet ja irtaimisto, koneet ja laitteet sekä erilaiset ohjelmistot. Kiinteisiin kustannuksiin voidaan laskea muun muassa: tilavuokrat, mahdolliset henkilöstön palkkakustannukset sekä oma toimeentulo. Yrityksen muita kuluja ovat muun muassa: markkinointikustannukset, sähkö ja vesilaskut, kirjanpito, vakuutukset ja niin edelleen. Käyttöpääomaa yrityksellä tulisi varata noin 2–3 kuukauden kuluihin. Perustamisvaiheen rahoituksen määrän saa selville esimerkiksi laatimalla rahoituslaskelman, johon lasketaan investointi ja käyttöpääoman tarpeet yhteen. (Digi- ja väestötietovirasto, 28.12.2021).

Uusyrittäjäkeskus Ensimetrin yrittäjyysasiantuntija Lehtolan (2022) mukaan tärkeimpiä yrityksen laskelmia ovat myyntilaskelma, kannattavuuslaskelma ja rahoituslaskelma. Digi- ja väestötietoviraston mukaan laskelmat auttavat kertomaan yrittäjälle konkreettisesti sen, kuinka paljon käyttöpääomaa ja vierasta pääomaa, eli mahdollista rahoitusta yritys tarvitsee. Rahoitusta yritykselle voi hakea eri pankeilta, vakuutusyhtiöistä, mahdollisilta rahoittajilta. Yleensä pankki vaatii yritykseltä erilaisia vakuuksia ja jos sellainen puuttuu, sellaista voi hakea esimerkiksi Finnveralta, osittaisen alkutakauksen muodossa. Kehittämisavustuksia myöntää ELY-keskus. (Digi- ja väestötietovirasto, 28.12.2021).

Starttiraha tukee yrittäjän toimeentuloa yrittäjyyden alkuvaiheessa. Starttirahan myöntää oman alueen TE-toimisto tai kunnan työllisyyspalvelut. Starttiraha ei siis ole varsinaista

tukea yritykselle, vaan se on tarkoitettu nimenomaan yrittäjän oman toimeentulon tukemiseen. Se on verotettavaa, eli ennakonpidätyksen alaista tukea. (Starttiraha. Suomen Uusyrityskeskukset ry, [Viitattu 22.05.2022]).

Starttirahan saamisen edellytykset ovat, että yritystoiminta on päätoimista ja se arvioidaan kannattavaksi liiketoiminnaksi. Edellytyksenä on myös se, että yrittäjällä on jo jonkinlaista kokemusta yrittäjyydestä tai koulutuksesta. (Starttiraha. Suomen Uusyrityskeskukset ry, [Viitattu 22.05.2022].)

3.10 Yhtiömuodon valinta

Yritysmuotoja Suomessa on yhteensä 5 ja niitä ovat: toiminimi, avoin yhtiö, kommandiitti yhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta.

Toiminimi

Toiminimi on edullisin ja yksinkertaisin yritysmuoto. Toiminimellä tarkoitetaan henkilöyhtiötä. Yrittäjä ilmoittaa valtiolle harjoittavansa elinkeinoa, liittyy tarvittaviin ja pakollisiin rekistereihin ja saa tämän jälkeen käyttöönsä Y-tunnuksen. Toiminimen kohdalla yrittäjän velvollisuus on huolehtia itse verotuksesta sekä kirjanpidosta. Toiminimi on sidottuna yrittäjään ja siinä ei voi olla useampaa perustajaa. (Yritä, 2022).

Juridisesti toiminimiyrittäjä on myös vastuussa liiketoiminnasta ja sen veloista. Suurella liiketoiminnalla toiminimi voi olla verotukseltaan epäedullinen, koska 80 % yrityksen tuloksesta on verottajan mukaan yrittäjän henkilökohtaisia tuloja, tällöin niitä verotetaan ansio-tuloveroprosentin mukaisesti. Toiminimen perustaminen on halvin kaikista muista yritysmuodoista, sillä vuonna 2022 se maksaa sähköisesti vain 60 € ja paperi-ilmoituksellakin vain 115 €. Toiminimen perustamiseen ei välttämättä tarvitse alkupääomaa. (Yritä, 2022).

Avoin yhtiö ja Kommandiittiyhtiö

Myös avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö on vielä varsin kevyitä yritysmuotoja ja ovat myös henkilöyhtiöitä. Nämä henkilöyhtiöt eroavat toiminimestä siinä, että näissä perustajia on oltava vähintään kaksi. Byrokratialtaan nämäkin yritysmuodot ovat varsin selkeitä ja

helppoja pyörittää. Kuten toiminimessä, myös näissä yritysmuodoissa omistajat vastaavat itse yrityksen velvoitteista ja veloista. Näitä yritysmuotoja perustettaessa kannattaa tehdä tarkka yhtiösopimus, josta selviää kunkin omistajan vastuut. (Yritä, 2022).

Kommandiittiyhtiön erona avoimeen yhtiöön on se, että kommandiittiyhtiössä yksi perustajista sijoittaja tai ns. äänetön yhtiömies, jonka ei lähtökohtaisesti tarvitse osallistua hallinnollisiin tehtäviin, eikä se ole myöskään vastuussa yhtiön veloista. Kummankin yhtiön perustaminen maksaa 240 € ja perustamisilmoituksen voi tehdä ainoastaan paperilomakkeella. Perustamiseen ei tarvitse alkupääomaa. (Yritä, 2022).

Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksin tai muiden osakkeenomistajien kanssa. Jos osakeyhtiön aikoo perustaa yksin, silloin olet myös sen ainoa osakas ja samalla yhtiön hallitus. Jotta yhtiön hallitus toimisi, tarvitsee se lisäksi yhden varajäsenen. Osakeyhtiö. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 14.11.2021]).

Yhtiön toimitusjohtajalla sekä hallituksen jäsenillä ja varajäsenillä täytyy olla myös pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Yksityistä osakeyhtiötä perustettaessa osakepääomaa ei tarvitse välttämättä ollenkaan, kun taas julkisen osakeyhtiön vähimmäismäärä osakepääomalle on 80 000 €. Osakeyhtiön perustamishinta on paperilla tehtynä 380 € ja verkossa 240 €. Hinta muodostuu perustusilmoituksen käsittelymaksusta. Osakeyhtiö. Digi- ja väestötietovirasto, [Viitattu 14.11.2021]).

Osuuskunta

Osuuskunta palvelee sen jäsenistöään ja se ei tavoittele millään tavalla taloudellista voittoa, vaan pikemminkin etujen tarjoamista jäsenilleen. Jos siis mielessäsi on enemmän tai vähemmän voittoon tähtäävä yritys, osuuskunta ei välttämättä ole se parhain mahdollinen yritysmuoto. (Yritä, 2022).

3.11 Muita asioita yritystä perustettaessa

Suomen Yrittäjät kertoo sivuillaan, että ennen yrityksen perustamista on huolehdittava pakollisista asioista, joita ovat muun muassa yrityksen perustamisilmoitus, arvonlisävelvoitukseksi rekisteröinti, ennakkoperintärekisteriin ilmoittaminen, yrittäjän vakuutukset, rekisteröityminen työnantajaksi, erilaiset ympäristöluvut ja ilmoitukset. (Yrittäjät, [Viitattu 22.05.2022]).

On myös suunniteltava, missä yritys sijaitsee, eli tarvitseeko yritys liiketilan vai harjoittaako se liiketoimintaa kotoa käsin. Lisäksi on mietittävä mahdolliset työvälineet, kulkuneuvo, sekä laitteet ja palveluiden ylläpito, logistiikka, sähkö ja lämmitys sekä niihin liittyvät kustannukset. (Yrittäjät, [Viitattu 22.05.2022]).

Yrittäjän velvollisuuksista puhuttaessa tärkeimpänä ovat tietenkin yrittäjän sosiaaliturvasta ja jaksamisesta huolehtiminen, eli yrittäjän on huolehdittava itsestään, omasta vapaa-aikastaan ja antaa aikaa myös läheisilleen. Muita velvollisuuksia ovat kirjanpidosta ja oman sosiaaliturvan (YEL) huolehtiminen sekä verojen maksaminen. (Yrittäjät, [Viitattu 22.05.2022]).

4 MITEN OPINNÄYTETYÖ TEHTIIN

4.1 Liiketoimintasuunnitelma opinnäytetyönä

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen opinnäytetyönä tuli mieleen siitä, että joskus voisi olla itse yrittäjä ja saisi suunnitella rauhassa perustettavaa yritystä koulusta samalla saatujen neuvojen avulla. Yrityksen liikeidea muuttui opinnäytetyön prosessin edetessä, mutta toisaalta liikeidea on nyt parempi ja ajankohtaisempi. Ajankohtaisemman liiketoimintasuunnitelmasta tekee myös se, että sen teoriaosuudessa kerrottiin lyhyesti kiertotaloudesta ja sen viidestä eri liiketoimintamallista, koska yrityksen liikeidea painottuu pitkälti kiertotalouteen.

Liiketoimintasuunnitelman pohja ja sen sisältö koostuu pääasiassa Suomen Uusyrityskeskukset ry:n sivuilta löytyvän rungon pohjalle, mutta kaikkia osa-alueita tähän liiketoimintasuunnitelmaan ei kuitenkaan otettu mukaan. Työ tehtiin toiminnallisena työnä ja sen teoriaosuus käsittelee liiketoimintasuunnitelmaa, sen liikeidea ja itse liiketoimintasuunnitelman rakennetta. Kiertotalouden tietoa kerättiin mm. Sitran ja Euroopan parlamentin sivuilta. Teoriaosuuden tietoa kerättiin erilaisista verkkolähteistä ja kirjoista sekä Uusyrityskeskus Ensimetrin yrittäjyysasiantuntijalta.

4.2 Kuvaus liiketoimintasuunnitelmasta

Varsinainen liiketoimintasuunnitelma on erillisenä liitteenä ja on salainen, koska siinä käsitellään tulevan yrityksen liikesalaisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma tehtiin kirjoittamalla ensin teoriaosuus valmiiksi ja sen jälkeen varsinainen LTS (salainen liite). Tietoa asiakkaista kerättiin mm. kavereilta, läheisiltä ja sukulaisilta sekä pienimuotoisella lyhyellä kyselyllä Instagramissa. Markkinaselvitys ja Kilpailija-analyysi tehtiin googlettamalla esimerkiksi ”keittiölaitteiden vuokraus Pirkanmaa” jne.

SWOT-analyysi ja riskien arviointi: analysoidaan yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia sekä mahdollisuuksia ja uhkia. Riskien arviointi kannattaa varsinkin uuden yrityksen kohdalla, koska sillä voidaan helposti analysoida tulevan yrityksen vahvuuksia ja mahdollisia uhkia

ja myös sitä, kannattaako yrityksen perustaminen vai onko sille esimerkiksi liikaa kilpailua tai riskitekijöitä.

Yrityksen rahoitus: perustamisvaiheessa oleva yritys tarvitsee käyttöpääomaa, jolla kate-
taan alkuinvestoinnit ja juoksevat kulut. Rahoituslaskelmat auttavat kertomaan yrittäjälle
konkreettisesti sen, kuinka paljon käyttöpääomaa ja vierasta pääomaa, eli mahdollista ra-
hoitusta yritys tarvitsee.

5 POHDINTA

Opinnäytetyön aloittaminen alkoi oikeastaan jo vuoden 2020 syksyllä. Silloin työn aihe ja ohjaaja oli aivan eri, kuin tänä päivänä ja silloin työllä oli myös toimeksiantaja. Keväällä 2021 toimeksiantaja päätti lopettaa yhteistyön kanssani. Otin toimeksiantajan yhteistyön loppumisen todella raskaasti, koska olinhan tehnyt silloista opinnäytetyötä jo todella pitkälle.

Koska olen miettinyt oman yrityksen perustamista jo lähes 10 vuoden ajan, päätin tarttua tilaisuuteen ja tehdä toiminnallisen opinnäytetyön omalle perustettavalle yritykselle. Onneksi keväällä 2021 sain työlleni uuden ohjaajan ja luvan liiketoimintasuunnitelman tekemiselle osana opinnäytetyötä. Työtäni siivitti eteenpäin silloinen työnantajani, yksinyrittäjä, joka toimi niin ikään yrittäjän roolimallina itselleni ja tälle työlle.

Opinnäytetyön tekeminen on ollut haastava ja työläs prosessi. Opinnäytetyön prosessia ei ole edesauttanut se, että olen irtisanoutunut kaksi kertaa ravintola-alan työstä ja myös vaihtanut työnantajaa kaksi kertaa. Syksy ja etenkin pikkujoulu sesonki oli työrintamalla erittäin hektistä ja fyysisesti kuormittavaa aikaa, joka hidasti opinnäytetyön prosessin läpiviemistä entisestään. Keväällä 2022 sain kuitenkin niskastani sen verran otetta, että sain vietyä opinnäytetyön prosessin loppuun.

Tavoitteena oli luoda selkeä ja toimiva liiketoimintasuunnitelma. Tavoitteeseeni olen mielestäni päässyt hyvin, vaikka itse liiketoimintasuunnitelma ehkä vaatiikin vielä pientä hiomista markkinoinnin ja tuotteiden hinnoittelun osalta, on se antanut kuitenkin erittäin hyvän pohjan yrityksen perustamisen lähtökohdiksi. Yrityksen perustaminen tämän liiketoimintasuunnitelman avulla onnistuu, mutta muutamia asioita on varmistettava ennen varsinaista perustamista ja yrittäjäksi ryhtymistä, niitä ovat muun muassa vuokratilat. Ihanteellinen aikataulu oman yrityksen perustamiselle olisi keväällä 2023, koska silloin olisi syksy ja talvi aikaa suunnitella ja selvittää tarvittavia tietoja sekä kirkastaa liiketoimintasuunnitelmaa paremmaksi.

Liiketoimintasuunnitelmasta saatiin hyvä pohja perustettavalle yritykselle. Asiakkaiden tarpeita ja haluja pitäisi kuitenkin vielä kysyä laajemmalla otannalla, jotta vastauksista saataisiin syvemmin tietoa. Lisäksi on pohdittava, onko riittävästi aikaa ja rahaa kehittää

bisnestä ja markkinointia sivutoimisesti. On myös tunnustettava, että lainapääoman hankkiminen olisi tämän yrityksen perustamiselle myös lähtökohtana. En siis tarkalleen ottaen tiedä, uskovatko mahdolliset rahoittajat liikeideaani ja yrityksen laskelmiin ja että antavatko he myöskään yritykselle lainaa.

On myös myönnettävä, että varsinainen liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat eivät ole tällaisenaan täydellisiä. Monessa asiassa olisi pitänyt olla kriittisempi ja monia asioita olisi pitänyt tehdä paremmin, mutta en ole kuitenkaan täysin epäonnistunut. Asiat vaativat vain konkreettisempia tekoja ja enemmän taustatyötä sekä halua ja rohkeutta kehittää liiketoimintasuunnitelmaa entisestään ennen yrityksen perustamista tai yrittäjäksi lähtemistä.

Tätä työtä tehdessä opin erittäin paljon uutta tietoa kiertotaloudesta ja sen mahdollisuuksista tulevaisuutta silmällä pitäen. Toivoisinkin, että kiertotalouden aihetta käsiteltäisiin laajemmin ja monipuolisemmin tulevissa opinnäytetöissä tai erilaisissa projekteissa.

LÄHTEET

- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2018. *Yritystoiminnan taitajaksi*. Helsinki: Sanoma Pro
- Ammattijohtaja. Ei päiväystä. *Markkinointimix*. [Verkkosivu]. [Viitattu 20.05.2022]. Saatavana: <https://ammattijohtaja.fi/markkinointimix/>
- Berg, A. ym. (2018). Circular Economy for Sustainable Development [Valokuva]. Pinterest. <https://fi.pinterest.com/pin/berg-annukka-et-al-circular-economy-for-sustainable-development-finnish-environment-institute-2018--299489443974658260/>
- Digi- ja väestötietovirasto. 22.02.2021. *Liikeidea – Mikä liikeidea on?* [Verkkosivu]. [Viitattu 14.11.2021]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>
- Digi- ja väestötietovirasto. 22.03.2019. *Liiketoimintasuunnitelma*. [Verkkosivu]. [Viitattu 25.4.2021]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liiketoimintasuunnitelma>
- Digi- ja väestötietovirasto. 28.12.2021. *Yrityksen perustamisvaiheen rahoitus*. [Verkkosivu]. [Viitattu 20.5.2022]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-rahoitus-ja-tuet/rahoituksen-suunnittelu/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus/yrityksen-perustamisvaiheen-rahoitus>
- Dopson, E. 2021. Customer profiles: how to target your ideal customer (with real examples). [Valokuva]. Superoffice. <https://www.superoffice.com/blog/customer-profiles/>
- Euroopan parlamentti. 25.04.2022. *Mitä kiertotalous on ja miksi sillä on merkitystä?* [Verkkosivu]. [Viitattu 20.5.2022]. Saatavana: <https://www.europarl.europa.eu/news/fi/headlines/economy/20151201STO05603/mita-kiertotalous-on-ja-miksi-silla-on-merkitysta>
- Kannattavuuslaskelmat*. Suomen Uusyrityskeskukset ry. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 02.3.2022]. Saatavana: <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/kannattavuuslaskelmat/>
- Kilpailija-analyysi*. Digi- ja väestötietovirasto. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 29.01.2022]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/markkinaselvitys>
- Lehtola, A. 04.05.2022. Yrittäjyysasiantuntija. *Kysymyksiä yrityksen perustamiseen opinäytetyötä varten*. [Henkilökohtainen sähköpostiviesti]. Vastaanottaja: Nuutti Ranta. [Viitattu 20.05.2022].

- Liikeidea*. Digi- ja väestötietovirasto. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 14.11.2021]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>
- Liiketoimintasuunnitelma - myynti ja markkinointi*. Suomen Uusyrityskeskukset ry. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.05.2022]. Saatavana: <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>
- Liiketoimintasuunnitelma*. Suomen Uusyrityskeskukset ry. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 25.4.2022]. Saatavana: <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>
- Markkinaselvitys*. Digi- ja väestötietovirasto. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 29.01.2022]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/markkinaselvitys>
- MCS - Management Consulting Services. 08.05.2020. *SWOT-analyysi tukee strategiaa*. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.5.2022]. Saatavana: <https://mcs.fi/swot-analyysi-tukee-strategiaa/>
- Ojasalo, K., Moilanen, T., & Ritalahti, J. 2014. *Kehittämistyön menetelmät: Uudenlaista osaamista liiketoimintaan*. 3. uud. p. Helsinki: Sanoma Pro.
- Osaava yrittäjä. 09.08.2021. *Liikeidea*. [Verkkosivu]. [Viitattu 14.11.2021]. Saatavana: <https://www.osaavayrittaja.fi/ideasta-liikeideaksi/liikeidea>
- Peltola, L. 2015. *Liikeideasta liikkeelle*. 10. uud. p. Helsinki: Edita.
- Remeo. (2019). Vinkki: vähennä jätettä, käytä jakamislustoja [Valokuva]. Remeo. <https://remeo.fi/vinkki-vahenna-jatetta-kayta-jakamislustoja/>
- Sitra, ym. (2015). *Kestävää kasvua kiertotalouden liiketoimintamalleista* [Valokuva]. Sitra. <https://www.sitra.fi/app/uploads/2022/02/kestavaa-kasvua-kiertotalouden-liiketoimintamalleista-2-1.pdf>
- Sitra. 02.12.2020. *Omistamisen muutos kiertotaloudessa*. [Verkkosivu]. [Viitattu 20.3.2022]. Saatavana: <https://www.sitra.fi/julkaisut/omistamisen-muutos-kiertotaloudessa/>
- Sitra. 09.02.2022. *Kestävää kasvua kiertotalouden liiketoimintamalleista – Käsikirja yrityksille*. [Verkkosivu]. [Viitattu 20.3.2022]. Saatavana: <https://www.sitra.fi/app/uploads/2022/02/kestavaa-kasvua-kiertotalouden-liiketoimintamalleista-2-1.pdf>

- Starttiraha*. Suomen Uusyrityskeskukset ry. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.5.2022]. Saatavana: <https://uusyrityskeskus.fi/minustako-yrittaja/starttiraha/>
- Suomen Riskienhallintayhdistys ry. Ei päiväystä. *Nelikenttäanalyysi - SWOT*. [Verkkosivu]. [Viitattu 5.5.2021]. Saatavana: <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>
- Suomen Riskienhallintayhdistys ry. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 15.6.2022]. Saatavana: <https://pk-rh.fi/#>
- Yrittäjät. Ei päiväystä. *Liiketoimintasuunnitelman tekeminen*. [Verkkosivu]. [Viitattu 07.04.2021]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/liiketoimintasuunnitelman-tekeminen>
- Yrittäjät. Ei päiväystä. *Tietopankki - Liiketoiminta*. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.05.2022]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/>
- Yrittäjät. Ei päiväystä. *Tietopankki – Yrittäjän velvollisuudet*. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.05.2022]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yrittajan-velvollisuudet/>
- Yritysmuodot*. Digi- ja väestötietovirasto. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. [Viitattu 14.11.2021]. Saatavana: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot>
- Yritä. 07.01.2022. *Yritysmuodot*. [Verkkosivu]. [Viitattu 26.4.2022]. Saatavana: <https://yritä.fi/yritysmuodot>

LIITTEET

Liite 1 Yrityksen Liiketoimintasuunnitelma (salainen)

Liite 2 Tuotevalikoima, hankintahinnat ja kuvat (salainen)