



## **Liiketoimintasuunnitelma pohjoisafrikkalaiselle ravintolalle**

Ahmed Seddiki

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Restonomi

Opinnäytetyö

2022

## Tiivistelmä

|   |
|---|
| <b>Tekijä(t)</b><br>Ahmed Seddiki   |
| <b>Tutkinto</b><br>Restonomi  |
| <b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b><br>Liiketoimintasuunnitelma pohjoisafrikkalaiselle ravintolalle  |
| <b>Sivu- ja liitesivumäärä</b><br>18 + 17   |
| <p>Tämän opinnäytetyön päämääränä oli laatia toimiva liiketoimintasuunnitelma pohjoisafrikkalaiselle ravintolalle Helsinkiin. Vastaavanlainen ravintola on toiminut kannattavasti Vietnamin (Aasiassa), ja tarkoituksena on siirtää tämä konsepti Suomeen. Ravintolan nimeksi on valittu CASBAH.</p> <p>Työn onnistumiseksi tässä opinnäytetyössä tullaan tutustumaan Maghreb-maiden, eli Marokon, Algerian ja Tunisian, ruokakulttuuriin.</p> <p>Opinnäytetyölle ei ole toimeksiantajaa. Opinnäytetyön aiheeksi on valittu liiketoimintasuunnitelma, koska tekijän tavoitteena on perustaa lähitulevaisuudessa pohjoisafrikkalainen ravintola Helsinkiin.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin toiminnallisena työnä, ja työ on jaettu kahteen osaan. Ensimmäisessä osassa käydään läpi liiketoimintasuunnitelman tietoperustaa, ja toinen osa on opinnäytetyön toiminnallinen osa, jossa esitellään Casbah-ravintolan liiketoimintasuunnitelmaa. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma löytyy liitteinä.</p> <p>Työn tietoperustassa käsitellään hyvin lyhyesti yrittäjyyttä ja perusteellisemmin yritysmuotoja sekä liiketoimintasuunnitelman pääkohtia. Tietoperustassa käsitellään myös pohjoisafrikkalaista ruokakulttuuria, käydään läpi alueen maiden ruokailutottumuksia sekä tutustutaan Pohjois-Afrikassa eniten käytettyihin mausteisiin ja raaka-aineisiin. Tekijä pyrkii esittelemään lukijalle Maghreb-keittiön rikkautta ja monipuolisuutta.</p> <p>Ravintolan sijaintia ja tiloja ei ole määritetty, minkä takia vuokrasopimuksessa noudatettavia menettelyjä ja vuokraan liittyviä kuluja sekä rakentamista tai peruskorjauksia koskevaa lainsäädäntöä ei käsitellä tässä työssä.</p> <p>Pohjois-Afrikka on merkittävä viinintuottaja, ja viinit sopivat erittäin hyvin alueen keittiöön, mutta opinnäytetyö rajoittuu vain Maghreb-in ruokakulttuuriin. Tekijä ei käsittele alueen viinikulttuuria.</p> <p>Tekijä aloitti opinnäytetyön kirjoittamisen lokakuussa 2022 ja työ valmistui joulukuussa 2022.</p> |
| <b>Asiasanat</b><br>Liiketoimintasuunnitelma, Pohjois-Afrikan keittiö, Ravintola, Yritysmuodot  |

## Sisällys

|     |   |    |
|-----|---|----|
| 1   | Johdanto .....                                  | 1  |
| 2   | Yrittäjyyden käsite – lyhyt johdanto.....       | 3  |
| 2.1 | Yritysmuodot .....                              | 3  |
| 2.2 | Yksityinen elinkeinonharjoittaja .....          | 3  |
| 2.3 | Avoin yhtiö .....                               | 3  |
| 2.4 | Kommandiittiyhtiö .....                         | 4  |
| 2.5 | Osakeyhtiö .....                                | 4  |
| 2.6 | Osuuskunta .....                                | 4  |
| 3   | Lyhyt maantieteellinen kuvaus Maghrebista ..... | 5  |
| 3.1 | Pohjoisafrikkalainen ruokakulttuuri .....       | 6  |
| 3.2 | Marokon keittiö .....                           | 7  |
| 3.3 | Algerian keittiö.....                           | 8  |
| 3.4 | Tunisian keittiö .....                          | 10 |
| 4   | Liiketoimintasuunnitelma .....                  | 12 |
| 4.1 | Yritysidea ja liikeidea .....                   | 13 |
| 4.2 | Asiakkaat .....                                 | 13 |
| 4.3 | Markkinointiviestintä .....                     | 14 |
| 4.4 | Rahoitus.....                                   | 14 |
| 4.5 | Käyttöpääoma .....                              | 16 |
| 5   | Prosessin kuvaus .....                          | 17 |
| 6   | Pohdinta.....                                   | 18 |
|     | Lähteet.....                                    | 19 |
|     | Liitteet .....                                  | 21 |
|     | Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma .....         | 21 |

# 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on luoda toimiva liiketoimintasuunnitelma, jossa esitellään tarvittavat tiedot ja vaiheet ravintolan perustamiseksi Helsinkiin. Tässä opinnäytetyössä pyrin tuomaan alalle uusia ideoita ja uuden ravintolakonseptin sekä hyödyntämään koulussa opittua teoriaa ja kokemustani alalta.

Työn päätavoite on kehittää pohjoisafrikkalaisen ravintolan liiketoimintasuunnitelma. Ravintolan nimi on CASBAH. Työn alatavoite on tutustua Maghreb-maiden, Marokon, Algerian ja Tunisian, ruokakulttuuriin.

Pohjoisafrikkalaiseen ruokaan keskittyvä 50-paikkainen ravintola "Casbah" tulisi sijaitsemaan Eteläesplanadilla Helsingin ydinkeskustassa. Ravintolan keittiö ja ympäristö saavat inspiraationsa aidosta ja alkuperäisestä pohjoisafrikkalaisesta kulttuurista. Kohderyhmänä ovat edelläkävijät ruokaharrastajat eli "foodiet" sekä kokeilunhaluiset nuoret aikuiset.

Pohjoisafrikkalaista ruokaa tarjoava ravintola on toiminut kannattavasti Vietnamin (Aasiassa), ja haluan siirtää koko konseptin Suomeen. Koska konsepti menestyi hyvin Aasiassa, on minulla avaimet tuoda se toimivana kokonaisuutena. On selvä, että asiakaskunta on erilainen, joten pieniä muokkauksia tulee tehdä, jotta konsepti sopisi suomalaiselle asiakaskunnalle.

Opinnäytetyölle ei ole toimeksiantajaa. Liiketoimintasuunnitelma on valittu työn aiheeksi, koska tavoitteenani on perustaa lähitulevaisuudessa pohjoisafrikkalainen ravintola. Opinnäytetyöni päätavoitteena on luoda toimiva liiketoimintasuunnitelma perustettavalle pohjoisafrikkalaiselle ravintolalle.

Opinnäytetyö on toiminnallinen työ, jonka tuotos on liiketoimintasuunnitelma. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma tulee olemaan liitteissä.

Työ jakautuu kahteen osaan. Ensimmäisessä osassa kuvataan liiketoimintasuunnitelman tietoperusta, ja toisessa osassa on opinnäytetyön toiminnallinen osuus, joka sisältää Casbah-ravintolan liiketoimintasuunnitelman.

Tietoperusta jaetaan neljään osaan. Ensimmäisessä osassa keskitytään kaikkeen, mikä on otettava huomioon, kun harjoitetaan liiketoimintaa ravintola-alalla. Yrittäjyyttä käsitellään yleisesti ja käydään läpi yritysmuodot.

Tietoperustan toisessa osassa perehdytään pohjoisafrikkalaiseen ruokakulttuuriin vaikuttaneisiin tekijöihin. Luvussa käydään läpi valitun alueen tärkeimmäksi koetut raaka-aineet ja mausteet.

Kolmannessa osassa tutustutaan liiketoimintasuunnitelmaan, sen tärkeyteen ja tarkoitukseen ravintolan perustamisessa, käydään läpi liiketoimintasuunnitelman pääkohdat ja käsitellään liikeidean määrittely ja valinta, sillä se on minkä tahansa liiketoiminnan lähtökohta. Tässä luvussa käsitellään myös kolme erilaista liiketoimintasuunnitelman laatimisen mallia.

Neljännessä pääluvussa käydään läpi liiketoimintasuunnitelman laatimista ja kuvaillaan kirjoittamisprosessin etenemistä. Viimeinen luku on pohdinta opinnäytetyöstä ja arviointi saadusta tuloksesta.

Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelma pohjoisafrikkalaisen ravintolan perustamista varten. Ravintolan sijainti ja tilat ei ole määritelty, minkä takia vuokrasopimuksessa noudettavia menettelyjä ja vuokraan liittyviä kuluja sekä rakentamista tai peruskorjauksia koskevia lainsäädäntöjä en tule käsittelemään tässä työssä. Ravintolan perustamiseen liittyvät kulut tulevat olemaan hieman epätasmaisempia, koska ajattelen lisätä kulut laskelmaan reaalisessa ajankohdassa, ettei synny epäreaalisia laskelmia.

Monet tutkijat ja asiantuntijat sekä opiskelijat ovat käsitelleet ja tutkineet liiketoimintasuunnitelman laatimisen menetelmää, ja kaikilla oli päätavoitteena saada parasta opastusta lukijalle. Aiheesta on kirjoitettu eri tavalla, välillä yleisellä tasolla ja välillä hyvin tarkasti, yksityiskohtaisesti ja suunniteltu ravintolan perustamiseen.

Tarkastellessani muutamaa opinnäytetyötä ja kirjallisuutta aiheesta, en löytänyt yhtään, joka käsittelee pohjoisafrikkalaisen ravintolan liiketoimintasuunnitelmaa. Opinnäytetyöni, joka käsittelee täsmälleen Maghreb-ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimista, tuo lukijalle uutta tietoa pohjoisafrikkalaisesta ruokakulttuurista ja auttaa lukijan löytämään Maghreb-keittiön rikkauden.

## **2 Yrittäjyyden käsite – lyhyt johdanto**

Yrittäjän tavoitteena on tarjota palveluja, tuotteita tai ratkaisuja, jotka vastaavat asiakaskuntansa tarpeita. Yrittäminen on eräs vaihtoehto hankkia toimeentulo. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2018, 19.) Kokemukseni mukaan, yrittäjän tulee olla dynaaminen, tavoitettavissa ja usein joustava työajoissa. Monipuolisuus on oleellinen ominaisuus varsinkin yrityksen toiminnan alkuvaiheessa.

Yrittäjällä tulee olla liiketalouden osaamista ja tahto menestyä. Yrittäjän pitää uskoa omaan toimintaansa ja löytää vahvuutensa. (Alikoski ym. 2018, 21.)

Olen huomannut, miten on tärkeä, että aloittava yrittäjä on etukäteen perillä siitä, mitä hänen missäkin vaiheessa tulee tehdä ja miten ravintolassa tulee toimia. Lupa- ja ilmoitusasioihin on syytä perehtyä tarkasti ennen yritystoiminnan aloittamista.

### **2.1 Yritysmuodot**

Oikean yritysmuodon valitseminen yritystoimintaa aloittaessa on erittäin tärkeä. Valintaa tehdessä tulee ottaa huomioon useita kriteerejä, esimerkiksi yrityksen perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuun ja päätösvallan jakautuminen, rahoitus ja verotus ovat tärkeitä kriteerejä. Eri yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yritysmuotoa voidaan kuitenkin haluttaessa muuttaa myöhemmin. Tästä syntyy kuitenkin lisäkustannuksia, joten yritysmuoto on syytä valita huolellisesti. (Holopainen 2022, 22.)

### **2.2 Yksityinen elinkeinonharjoittaja**

Yksinkertaisin ja yleisin tapa aloittaa yrittäjätoiminta on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Päätöksenteko ja vastuu ovat silloin yrittäjän, ja yritys voi palkata työntekijöitä muiden yritysten tavoin. Sivutoiminen yrittäminen kannattaa aloittaa toiminimellä. Toiminnan käynnistäminen tapahtuu siten nopeasti ja yksinkertaisesti. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on lain mukaan ilmoitettava kaupparekisteriin, ja perustamisilmoituksen hinta on 60 euroa (Patentti- ja rekisterihallitus 2022). Nopein ja edullisin tapa on tehdä perustamisilmoitus sähköisesti (Holopainen 2022, 73).

### **2.3 Avoin yhtiö**

Avoin yhtiö syntyy, kun kaksi tai useampi henkilöä sopivat sen perustamisesta laatimalla yhtiösopimuksen. Yhteistyökumppanit eli yhtiön osapuolet ovat tasa-arvoisia kaikessa yhtiön toiminnassa ja vastaavat yhdessä ja henkilökohtaisesti kaikista yhtiön päätöksistä, sitoumuksista ja veloista. Yhtiömiehet ovat oikeutettuja saamaan yhtiöltä korvauksen sen asioiden hoitamisesta aiheutuneista kuluista. Yleensä yhteistyökumppanit saavat yhtiöltä palkkaa ja osan tuloksesta

voitto-osuuden muodossa. Palkan suuruudesta on sovittu etukäteen ja mainittu yhtiösopimuksessa. (Suomen Yrittäjät.) Vaihtoehtoisesti kumppani voi tehdä yrityksen kanssa työsopimuksen. Yhtiöstä voi nostaa varoja myös yksityisinä nostoina. Perustamisilmoitus avoimesta yhtiöstä täytyy aina tehdä kaupparekisteriin. (Patentti- ja rekisterihallitus 2022.) Yhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa siitä, kun yhtiösopimus on allekirjoitettu. Jos ilmoitus myöhästyy, yhtiön perustaminen raukeaa. (Holopainen 2022, 73.) Vuoden 2022 alussa avoimia yhtiöitä oli kaupparekisterissä 7 924 (Suomen Yrittäjät 2022).

## **2.4 Kommandiittiyhtiö**

Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö, joka eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä on yhden tai useamman vastuullisen yhtiömiehen lisäksi ainakin yksi äänetön yhtiömies eli yritykseen osallinen henkilö, joka toimii sijoittajana. Äänettömän yhtiömiehen osalta ainoastaan omaisuuspanos on mahdollinen, ei siis työpanos. Äänetön yhtiömies sijoittaa yhtiöön rahaa tai rahanarvoista omaisuutta. (Holopainen 2022, 29.)

## **2.5 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiö on yleisin Suomessa käytetty yritysmuoto. Osakeyhtiö sopii kaikenlaiseen liiketoimintaan. Osakeyhtiön voi perustaa joko yksin tai yhdessä muiden osakkaiden kanssa. Osakkaan äänivalta, voitot ja vastuu yhtiössä riippuvat siitä, miten paljon yhtiön osakkeita hän omistaa. Osakeyhtiön keskeisimpiä toimielimiä ovat yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja (Holopainen 2022, 31.) Osakeyhtiön voi perustaa verkossa sähköisesti tai paperilomakkeella. On halvempaa perustaa osakeyhtiö sähköisesti kuin paperilomakkeella. Perustamismaksu verkossa on 240 euroa ja paperilomakkeella 380 euroa. (Suomen Yrittäjät 2022.)

## **2.6 Osuuskunta**

Osuuskunta on jäsentensä omistama yritys. Osuuskunnassa voi olla yksi tai useampia jäseniä. Osuuskunnan kokouksessa jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista (esimerkiksi veloista) vain osuuskuntaan sijoittamallaan rahasummalla. Osuuskunnan jäsenten ja heidän ottamiensa osuuksien määrä vaihtelee. (Suomen Yrittäjät 2022.)

Osuuskunta on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa siitä, kun perustamissopimus on allekirjoitettu. Jos ilmoitus myöhästyy, osuuskunnan perustaminen raukeaa. (Holopainen 2022, 51.)

### 3 Lyhyt maantieteellinen kuvaus Maghrebista

Tässä luvussa käsitellään Pohjois-Afrikan keittiötä, käydään läpi lyhyesti Pohjois-Afrikan keittiön juuret ja tarkastellaan kunkin Maghreb-maan keittiötä.

Pohjois-Afrikka sijaitsee Välimeren rannalla, tätä aluetta kutsutaan myös Maghrebiksi. Maghreb-maat ovat Marokko, Algeria ja Tunisia. Maghreb-termi tarkoittaa ”auringonlaskun niemimaa”. Vuonna 1989 Maghreb-maiden luetteloa laajennettiin, kun kaksi maata lisättiin virallisesti, Mauritania lännessä ja Libya idässä. (Britannica 2022.) Tässä luvussa ei oteta mukaan Libyaa ja Mauritaniaa, vaan keskitytään vain kolmen maan eli Marokon, Algerian ja Tunisian ruokakulttuuriin.

Maghreb koostuu kahdesta määrittävästä alueesta, Saharan autiomaasta etelässä ja Atlasvuorista pohjoisessa. Saharan autiomaata kattaa suurimman osan Mauritanian, Länsi-Saharan, Algerian ja Libyan alueista. Se kattaa myös Tunisian eteläosan. Dyynit, joista Sahara on kuuluisa, löytyvät enimmäkseen Algeriasta ja Libyasta. (Encyclopedia.com 2021.)

Atlas-vuoristo, joka ulottuu Marokosta aina Tunisiaan, sisältää useita tasankoja, joilla sataa tasaisesti yli 100 mm vuodessa. Vuoria on erittäin vaikea ylittää niiden äärimmäisen korkeiden huippujen vuoksi. Atlasvuorten korkein huippu on nimeltään Jbel Toubkal, ja se sijaitsee Lounais-Marokossa. Sen korkeus on 4 167 metriä. Muinaisina aikoina Atlasvuoret toimivat eräänlaisena rajana rannikon Maghrebin ja Saharan Maghrebin välillä. (Encyclopedia.com 2021.)



Kuva 1. Kartta Maghreb-alueesta (Encyclopedia.com 2021).



### 3.1 Pohjoisafrikkalainen ruokakulttuuri

Pohjois-Afrikan historialliset vaikutteet tulevat esille sekä tietyissä ainesosissa ja ruoissa. Roomalaisen kulttuurin läsnäolon vaikutteita (200 eaa.–300 eaa.) voidaan esimerkiksi tunnistaa kaikkialla alueella, koska vehnä on kahden tärkeimmän peruselintarvikkeen, leivän ja kuskusin (Couscous), höyrytetyn murskatun vehnän tai karkean jauhun perusta. Islaminuskonnon saapuessa 700-luvulla kiellettiin sianliha ja viini, mutta nykyisin kukoistavia viinitarhoja löytyy kaikkialta Pohjois-Afrikasta. Kaikki kolme maata ovat ottaneet käyttöön arabien säilöntätekniiikan eli lihan kuivausmenetelmän, jossa suolaa ja mausteita hierotaan lihaan, joka jätetään kuivumaan aurinkoon. (Encyclopedia.com 2018.)

Kunkin Pohjois-Afrikan maan keittiöllä on oma persoonallisuutensa. Yhteistä niille on mausteiden runsas käyttö. Marokko, Algeria ja Tunisia käyttävät ruokaperinteissään kuminaa, korianteria, saframia, kanelia, neilikkaa, paprikaa, saframia ja paprikaa. Harissa ja ras el hanout ovat kaksi maustesekoitusta, joita käytetään pääasiassa tunisialaisessa, algerialaisessa ja marokkolaisessa keittiössä, ja ne antavat muhennoksille ja kastikkeille ainutlaatuisen ominaisuuden. Kuivatut hedelmät, kuten taatelit, aprikoosit ja rusinat, esiintyvät usein pohjoisafrikkalaisessa keittiössä sekä yksinään että keitetyissä ruoissa. Säilykesitruunat lisäävät pohjoisafrikkalaiseen ruokaan tyypillistä suolaista, marinoitua makua. Couscous, rakeinen mannasuurimo, jonka ulkonäkö on bulgurin muotoinen ja rakenteeltaan samanlainen kuin riisin, on suosittu pohjoisafrikkalainen vilja, joka sopii monenlaisiin liharuokiin. Lampaan- ja vuohenliha on hallitseva proteiini pohjoisafrikkalaisissa ruoissa, vaikka kanaa ja jopa naudanlihaa on käytetty paljon viime aikoina. (Bargesh 2019.)

Jokaisella kolmesta Maghrebin muodostaneesta maasta (Marokosta, Algeriasta ja Tunisiasta) on erityinen ruoanlaittotyylinsä ja -makunsa, vaikka niillä on paljon yhteisiä reseptejä. Tunisia on saanut paljon vaikutteita italialaisesta keittiöstä. Algeria oli osa ottomaanien valtakuntaa, kunnes ranskalaiset saapuivat vuonna 1830, ja niin siellä on vahva turkkilainen ja ranskalainen perinne. Marokkolaisessa ruoassa on huomattava andalusialainen vaikutus, etenkin Espanjaa lähimpänä olevissa maan osissa. (Mazouz 2000, 16.)

Mikään näistä vaikutuksista ei ole muuttanut Maghrebin keittiön peruselementtejä. Tagine (tagine edustaa sekä tätä tyypillistä Maghreb-ruokaa että tälle kartiomaiselle astialle annettua nimeä) on suunniteltu kypsentämään kaikki ainekset (liha tai kala, vihannekset ja kastike) samanaikaisesti, toisin kuin tyypillinen eurooppalainen ateria, jossa nämä aineet kypsennetään erikseen. Tyypillistä pohjoisafrikkalaista ateriaa ei esitetä alku-, pää- ja jälkiruokana, vaan pääruokana lisukkeiden ja jälkiruokien kera. (Mazouz 2000, 17.)

Pohjois-Afrikan keittiö on täynnä yllätyksiä. Samaa ainesosaa voi käyttää monella eri tavalla suolaisissa tai makeissa aterioissa. Porkkanat esimerkiksi voidaan leikata suuriksi paloiksi ja lisätä kasviskuskusiin, tai ne voidaan viipaloida ja sekoittaa mantelitahnaan, jolloin saadaan herkullinen pikkuleipä. Raastettuna ja sekoitettuna appelsiinimehuun ja appelsiininkukkaveteen niistä tulee virkistävä salaatti. Porkkanat voidaan höyryttää ja maustaa harissalla ja kuminalla, jolloin saadaan herkullinen pikkuannos meze-lautaseen, tai ne voidaan sokeroida sokerilla, mausteilla ja kanelilla, jolloin saadaan meheviä sokeroituja hedelmiä. Munakoiso, härkäpavut, kikherneet, paprikat, tomaatit, mantelipasta, mannasuurimot, taatelit ja oliivit ovat yhtä monipuolisia. (Mazouz 2000, 17.)

### 3.2 Marokon keittiö

Marokon ruoka heijastaa maan monimutkaista historiaa. Kaikki Marokkoon asettuneet eri kansat ovat jättäneet jälkensä keittiöön. Berbereiltä tulevat tagine ja harira, arabien beduiineilta taatelit, maito, vilja ja leipä, maureilta oliiviöljy, mantelit, hedelmät ja yrtit sekä arabeilta mausteet Intian valtameren saarilta. (Mazouz 2000, 44.)

Neljän kuninkaallisen kaupungin (Fes, Marrakesh, Meknes ja Rabat) kokit ovat kehittäneet ja täydentäneet ruokia, jotka yhdistävät nämä erilaiset maut. Jokaisella marokkolaisella ruoalla on paikkansa yhteiskunnassa, ja se vaihtelee markkinoiden, vuodenajan ja alueen mukaan. (Fes Cooking & Cultural Tours 2013.)

Marokkolaiselle keittiölle on ominaista sen ruokien mausteiden sekoitus. Kuivattu inkivääri, kumina, suola, mustapippuri ja kurkuma ovat sekoitus, jota löytyy melkein kaikista tagiineista ja kuskusista. Kuminaa käytetään lähes kaikissa marokkolaisissa ruoissa, ja sitä pidetään niin tärkeänä, että se tarjoillaan pöytään suolan ja pippurin lisäksi. Ras l'hanoot tarkoittaa "kaupan päällikköä", tämä mauste on sekoitus 20–40 erilaista maustetta, jotka kaupan omistaja on sekoittanut. (Fes Cooking & Cultural Tours 2013.)

Persilja ja korianteri ovat yleisimmin käytettyjä yrttejä marokkolaisessa keittiössä ja välttämättömiä melkein jokaiselle ruoalle. Minttu on toiseksi tärkein yrtti, koska sitä käytetään marokkolaisen minttuteen valmistukseen. (Fes Cooking & Cultural Tours 2013.)

Säilötty sitruuna on myös tärkeä ainesosa marokkolaisessa ruoassa, sitä käytetään monissa tagine-resepteissä ja joissakin salaateissa (Fes Cooking & Cultural Tours 2013.)



Kuva 2. Kalatagine manteleilla (Ahmed 2016).

### 3.3 Algerian keittiö

Perinteinen algerialainen keittiö, värikäs yhdistelmä berberien, arabien, turkkilaisen ja ranskalaisen keittiön makuja, voi olla joko erittäin mieto tai täynnä maukkaita mausteita. Inkivääri, sahrami, sipuli, valkosipuli, korianteri, kumina, kaneli, persilja ja minttu ovat välttämättömiä algerialaisissa ruoissa. Algerialaiset rakastavat mausteiden sisällyttämistä aterioihinsa. Lammas, kana, kala, viljat, vihannekset ja kuivatut hedelmät ovat yleisiä ainesosia algerialaisessa keittiössä. Tee on Algerian suosikkijuoma tuoreen mintun kera. Kahvi on myös suosittu juoma Algeriassa. (World atlas 2019.)

Couscous on yksi Pohjois-Afrikan tunnetuimmista ruoista. Algerialaiset pitävät couscousia kansallisruokanaan. Vaikka ruuan alkuperä on epäselvä, berberien uskotaan valmistaneen sitä ensin. Ruokalaji valmistetaan pyörittämällä pieniä vehnän mannajyviä pieniksi pelleteiksi. Pelletit kuivataan auringossa. Kun couscous on kuivattu, se valmistetaan höyryttämällä ruokahöyrystimellä tai höyrytetään rakeet kevyeksi ja kuohkeaksi ateriaksi. Couscous tarjoillaan yleensä kasvispadan ja lihan tai kalan kanssa. (World atlas 2019.)

Mechoui on yksi Algerian juhlien suosikkiruoista. Ruoka sisältää paahdettuja kokonaisia lampaista. Ruoan uskotaan saaneen alkunsa arabien keittiöstä. Lammas on maustettu sisältä ja ulkopuolelta valkosipulilla, paprikalla, korianterilla, suolalla ja pippurilla. Lihan annetaan marinoitua yön yli. Sen jälkeen lammas paahdetaan hitaasti varrasgrillissä ja pinnalle levitetään sulatettua voita, jotta se

paistuu rapeaksi. Sisäpuoli on täytetty sipulilla, valkosipulilla, korianterilla ja tomaateilla. (World atlas 2019)

Kaikki ravintolat eivät pysty valmistamaan mechouitaa kokonaisesta lampaasta, mutta kokemukseni mukaan voi valmistaa lammasviulua uunissa ja sitä kutsutaan myös mechouiksi. Lampaanviulua marinoidaan vähintään 24 tuntia marinadissa, joka sisältää erilaisia yrttejä, tyypilliset Maghrebin mausteet ja oliiviöljyä. Viulua paistetaan uunissa vähintään kuusi tuntia. Alla on kuvia mechouista ja Couscous Mechouista.



Kuva 3. Mechoui uunissa (Seddiki 2015).



Kuva 4. Couscous Mechoui (Ahmed 2016).

Algeria rajoittuu Välimereen, joten siellä on mahdollisuus syödä hyvää kalaa. Suurin osa perheistä valmistaa sardiinit erilaisilla tavoilla, mutta yleisesti ne marinoidaan ja paistetaan oliiviöljyssä tai grillataan. (Mazouz 2000, 44.) Olen itse kotoisin alueelta ja tiedän, että tonnikala, miekkakala, kalmari, katkaravut ja mustekala ovat erittäin suosittuja Algeriassa.

### 3.4 Tunisian keittiö

Tunisia, kuten Algeria ja Marokko, on monikulttuurinen maa. Tunisian ruokakulttuuri on saanut vaikutteita arabeilta, ottomaaneilta ja ranskalaisilta, mutta kaksi merkittävää vaikuttajaa olivat juutalaiset ja italialaiset. (Mazouz 2000, 148.)

Nykyään Tunisian luomuoliiviöljyn vienti on merkittävää, ja se on yksi maailman johtavista oliiviöljyn tuotannossa. Kuivien, kuumien kesien ja raikkaiden, viileiden talvien välimerellinen ilmasto tarjoaa ihanteellisen ympäristön oliivipuille kukoistaa, samoin kuin taateille, tomaateille ja rypäleille, joita käytetään maan viinien valmistukseen. (Carthage magazine 2022.)

Tunisiassa on myös ainutlaatuisia ja herkkiä viinirypäle-, vehnä-, ohra- ja hedelmätarhoja; jotka ovat erinomaisten viinien (Chateau Mornag), oluiden (Celtia) ja omenasiidereiden lähde.

Tunnetuin tunisialainen mauste on harissa, joka on valmistettu chilistä, kuminasta, oliiviöljystä ja suolasta. Mazouzin mukaan (2000, 148) vaikka Tunisiassa tilaat ravintolassa yksinkertaisen tonnikalasalaatin, se tarjotaan harissa-annoksen kera. Harissa maustetaan yleensä tuoreella sipulilla ja persiljalla ja liotetaan runsaasti oliiviöljyllä.

Tunisiassa jokaisen aterian mukana on paikallinen leipä nimeltä Khobz Tabouna, terrakottauunissa paistettu pyöreä litteä, erittäin suosittu perinteinen leipä. Jotkut maan parhaista ruoista löytyvät tienvarsilta ja pienistä perhekahviloista.

Tunisialainen keittiö tunnetaan turkkilaisvaikutteisista brikeistä. Brik on friteerattu ohut täytetty leivonnainen. Erilaiset täytteet voivat olla kananmunia, tonnikalaa, lihaa, mereneläviä tai yrttejä. Paksut ja mausteiset keitot ovat myös tärkeitä tunisialaisessa keittiössä. (Trip privacy 2022.)

Kala ja äyriäiset ovat yksi tunisialaisen keittiön tärkeimmistä raaka-aineista. Suosituimpia kaloja ovat sardiinit, tonnikala ja miekkakala, myös katkarapuja ja kalmareita käytetään runsaasti tunisialaisessa keittiössä. Couscous on kansallisruoka. Sitä on saatavilla eri muodoissa kanan, lampaan, naudan tai kalan kanssa. Kalasta ja punakastikkeesta valmistettu couscous on Tunisian erikoisuus. (Mazouz 2000, 44.)



Kuva 5. Tunisialaisia leivonnaisia (Ahmed 2016).

## 4 Liiketoimintasuunnitelma

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on selkeä ja kattava kirjallinen dokumentti, joka selvittää yksinkertaisesti liiketoiminnan lähtökohdat ja tavoitteet. Ei ole olemassa vakiomuotoista liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelman sisältö, muoto ja pituus voivat vaihdella suuresti tapauskohtaisesti, mutta olipa yrityksen projekti mikä tahansa, samat peruskysymykset tulevat aina esille ja samat analyysielementit on otettava huomioon. Yrityksen visio konkretisoituu käytännölliseen muotoon liiketoimintasuunnitelmassa. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 26.)

Uuden yrityksen perustamisessa suunnitelma on välttämätöntä, sen avulla aloittava yrittäjä voi organisoida itsensä ja varmistaa hankkeen toteutettavuuden ja sen kaupallisen kannattavuuden. Jos hanke ei vaadi varojen keräystä tai pankkilainaa, eikä aloittava yrittäjä ota mukaan kumppaneita, silloin ei todellakaan tarvitse monimutkaista ja pitkää liiketoimintasuunnitelmaa. Suunnitelma on kuitenkin oltava, vaikkapa yksinkertainen. Itse asiassa Brian Chesky (Airbnb:n perustaja) on kuuluisa yhden sivun liiketoimintasuunnitelmastaan. Toisaalta, jos projekti tarvitsee pankkilainaa, on oltava selkeä ja yksityiskohtainen liiketoimintasuunnitelma, mutta ennen kaikkea luotettavat ja realistiset laskelmat. (Forbes 2018.)

Walkerin mukaan (2008, 106) hyvä liiketoimintasuunnitelma ei ainoastaan paranna toiminnan menestymisen mahdollisuuksia, vaan auttaa myös kommunikoinnissa mahdollisten sijoittajien kanssa ja rahoituksen saamisessa. Liiketoimintasuunnitelma alkaa yhteenvedolla, jossa hahmotellaan suunnitelman osat. Jokainen osa on selitettävä selkeästi suunnitelman mahdolliselle lukijalle. Suunnitelmassa aloittavan yrittäjän on loogisesti arvioitava, missä liiketoiminta on nyt ja missä sen pitäisi olla kolmen tai viiden vuoden kuluttua ja tietysti kuinka yritys aikoo saavuttaa halutun tuloksen.

Tutustuin erilaisiin liiketoimintasuunnitelmiin sekä verkossa että kirjallisuuteen aiheesta ja huomasin, että niissä oli yhteisiä kohtia, jotka ovat olennaisia toimivan liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Nämä yhteiset kohdat ovat seuraavat:

- ✓ Toimintaympäristö
- ✓ Liikeidea
- ✓ Asiakkaat
- ✓ Toimitilat ja sijainti
- ✓ Markkinointisuunnitelma



- ✓ Henkilöstösuunnitelma
- ✓ Taloussuunnitelma ja laskelmat
- ✓ SWOT-analyysi

Tarkastellessani Helsinki NewCo:n ja Uusiyritys-keskuksen liiketoimintasuunnitelman pohjat totesin, että ne eivät ole sopivia, koska niissä käydään läpi liiketoimintasuunnitelman oleelliset kohdat yleisellä tasolla, mutta niitä ei ole suunniteltu ravintolan perustamiseen.

Tutustuttuani Ahosen, Koskisen ja Romeron (2009) julkaisemaan ”Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen”-kirjaan päätin käyttää sen pohjaa. Tulin tähän päätökseen, koska kirjan pohja on selkeä, monipuolinen, realistinen, mutta tärkeintä on se, että pohja on suunniteltu ravintolan perustamiseen. Helsinki NewCo:n laskelmapohjat ovat hyviä ja niiden käyttöön on selkeä opastus, joten päätin soveltaa niitä käyttämäni liiketoimintasuunnitelman pohjaan.

#### **4.1 Yritysidea ja liikeidea**

Liikeidea syntyy yritysideasta. Yritysidea on se lähtökohta, miksi halutaan perustaa yritys. Siitä tulee ilmiselvä liiketoiminnan perusajatus. Ammattitaito tai erityisosaaminen voi olla yritysidean lähde. Aikaisemmat kokemukset Suomessa tai ulkomailla voivat olla myös syy yritysidean syntymiseen. Yritysidea voi olla myös ratkaisu tiettyyn ongelmaan tai vastaus kysyntään. Yritysidea on ilmassa leijuva idea, jota tarkastellaan ja kehitetään toimivaksi liikeideaksi. (Suomi.fi 2021.)

Liikeidea on yritysidean konkretisointi käytännön muotoon. Liikeidea kuvaa, miten toiminta-ajatusta toteuttamalla yritys saa aikaan kannattavaa toimintaa ja voi tehdä sillä rahaa. (Suomi.fi 2021.)

Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja myy, millä markkinoilla yritys toimii ja kenelle. Yksinkertaisesti liikeidea vastaa kysymyksiin: miten, missä ja kenelle. (Ahonen ym. 2009, 25.)

Hyvän liikeidean on oltava ainutlaatuinen, huolellisesti mietitty ja sen taustalla on oltava toimiva talousmalli. Liikeidea ei saa olla staattinen. Yrityksen perustamisen jälkeenkin idean täytyy kehittyä ja uudistua jatkuvasti. (Alikoski ym. 2018, 45.)

#### **4.2 Asiakkaat**

Ravintola-alalla asiakas on liiketoiminnan keskipiste. On tärkeä ymmärtää, ketkä ovat yrityksen asiakkaat, mitkä ovat heidän odotuksensa ja mitä kokemuksia tai elämyksiä he hakevat tai toivovat saavansa, kun käyvät pohjoisafrikkalaisessa ravintolassa. Liikeidea vastaa kysymykseen



”kenelle?”, joten on ehdottoman tärkeää tuntea asiakkaat, jotta liikeidea voidaan täsmentää oikealle kohderyhmälle. (Ahonen, ym. 2009, 17.)

Mikään ravintola, uusi tai vanha, ei voi houkutella eri kohdeasiakkaita samanaikaisesti. On tosiasia, että monien uusien yrittäjien on vaikea hyväksyä sitä, mutta realiteetti on, ettei koskaan pysty valloittamaan 100 prosenttia markkinoista. Kun yrittää miellyttää kaikkia, ei lopulta miellytä ketään. Ravintolayrityksen pitäisi keskittyä 5 tai 10 prosenttiin markkinoista, jotka voi saada, ja unohtaa loput. (Entrepreneur.)

### **4.3 Markkinointiviestintä**

Markkinointiviestintä jakautuu neljään osaan: suhdetoiminta, mainonta, myynninedistäminen ja henkilökohtainen myyntityö; kolme ensimmäistä tukee henkilökohtaista myyntityötä. (Ahonen ym. 2009, 84.).

Markkinointi on yksi tärkeimmistä ravintolan menestymisen tekijöistä, ja sillä on osansa liikeidean toteuttamisessa, ja tämä osa on vastata kysymykseen "miten?". Tällöin yrityksen tulee perehdyttää markkinoinnin suunnittelija ja toteuttaja liikeideaan markkinoinnin sisällön määrittämiseksi. Erinomaiseen markkinointiin tarvitaan osaamista ja asiantuntemusta, joten on tehtävä oikea päätös siitä, kenen markkinointi tulee hoitaa, onko se itse yritys vai onko parempi käyttää mainostoimistoa. Myynnin ja markkinoinnin tarkoituksena on tehdä yritys ja sen tuotteet potentiaaliselle asiakkaalle tunnetuiksi, luoda positiivinen mielikuva, tyydyttää asiakkaiden tarpeet, muodostaa kanta-asiakaskunta ja lopulta varmistaa yrityksen taloudellinen vakaus. (Alikoski ym. 2018, 64.)

### **4.4 Rahoitus**

Holopainen (2022, 238) korostaa, että uuden yrittäjän hankkeeseen sijoittama pääoma on erittäin tärkeä, koska sijoittamalla osan sijoituksesta projektiin lisää rahoittajien luottamusta hankkeeseen. Pääsääntöisesti yrittäjä sijoittaa vähintään 20 prosenttia hankkeen kokonaispääomatarpeesta.

Yleisin tapa hankkia vieras pääomaa on pankkilaina (Holopainen 2022, 238) mutta rahoitusta voi hakea monesta eri paikasta. Finnvera on yleisesti tunnettu uusien yritysten rahoittaja. Monelle uudelle yritykselle Finnvera-laina on vieraan pääoman lähde. Tyypillinen laina-aika on 3–15 vuotta riippuen investoinnin luonteesta ja koosta. Finnvera voi toimia myös pankkilainan takaajana. Finnvera-takaus on tarkoitettu erilaisiin rahoitustarpeisiin. Yrittäjä voi hakea itse Finnveran takausta tai rahoittaja voi hakea sitä yrityksen puolesta suoraan Finnverasta. (Holopainen 2022, 254.) Kävin läpi Finnveran erilaisia lainamuotoja ja tulin siihen tulokseen, että Finnvera-laina ja Finnveran takaus sopivat parhaiten pohjoisafrikkalaisen ravintolan projektiin. Finnvera-lainan vähimmäismäärä on 50 000 euroa (Finnvera 2022).

Starttiraha on myös rahan lähde uudelle yrittäjälle. Starttiraha haetaan TE-toimistolta, ja sen tarkoitus on turvata yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistäminen ja vakiinnuttaminen kestää (Holopainen 2022, 228.)

Alla on taulukko erilaisista rahoitusmalleista, joita yrittäjän kannattaa käyttää hyväkseen.

Taulukko 1. Rahoitus (Holopainen 2012, 239).

|                            | Avustukset                                 | Lainat                          | Takaukset | Osakepääomasijoitukset  |
|----------------------------|--|---------------------------------|-----------|---|
| Investoinnit               | ELY-Keskus                                 | Finnvera                        | Finnvera  | Finnvera<br>Business Finland<br>Pääomasijoittajat<br>Bisnesenkelit<br>Joukkorahoittajat |
| Käyttöpääoma               | ELY-Keskus<br>Työ- ja<br>elinkeinotoimisto | Finnvera                        | Finnvera  | Finnvera<br>Business Finland<br>Pääomasijoittajat<br>Bisnesenkelit<br>Joukkorahoittajat |
| Kehittäminen               | ELY-Keskus<br>Tekes                        | Finnvera<br>Business<br>Finland | Finnvera  | Finnvera<br>Business Finland<br>Pääomasijoittajat<br>Bisnesenkelit<br>Joukkorahoittajat |
| Vienti/Kansainvälistyminen | ELY-Keskus                                 | Finnvera<br>Business<br>Finland | Finnvera  | Finnvera<br>Business Finland<br>Pääomasijoittajat<br>Bisnesenkelit<br>Joukkorahoittajat |

#### 4.5 Käyttöpääoma

Käyttöpääomaa käytetään toiminnan rahoittamiseen ja lyhytaikaisten velvoitteiden täyttämiseen. Jos yrityksellä on riittävästi käyttöpääomaa, se voi jatkaa kassavirran haasteista huolimatta ja maksaa työntekijilleen ja tavarantoimittajilleen ja hoitaa muita velvoitteitaan, kuten korkomaksuja ja veroja. Käyttöpääomaa voidaan käyttää myös liiketoiminnan kasvun rahoittamiseen ilman velkaa. Jos yrityksen on lainattava rahaa, positiivisen käyttöpääoman osoittaminen voi helpottaa lainojen tai muiden luottojen saamista. Yrittäjällä on selkeä näkemys siitä, kuinka paljon käteistä on kulloinkin käytettävissä riittävän käyttöpääoman ylläpitämiseksi velkojen kattamiseksi sekä jonkin verran liikkumavaraa kasvua ja ennakoiduttomia menoja varten. Käyttöpääoma voi auttaa tasoittamaan tulojen vaihtelua. Monilla yrityksillä on jonkin verran kausivaihtelua myynnissä, ja ne myyvät esimerkiksi joinakin kuukausina enemmän kuin muina. Riittävällä käyttöpääomalla yritys voi tehdä ylimääräisiä ostoja tavarantoimittajilta varautuakseen kiireisiin kuukausiin ja samalla täyttää taloudelliset velvoitteensa aikoina, jolloin se tuottaa vähemmän tuloja. (Oracle Netsuit.)

## 5 Prosessin kuvaus

Pohjoisafrikkalaisen ravintolan avaaminen Helsinkiin on ollut mielessäni usean vuoden ajan, joten oli ilmiselvää, että opinnäytetyöni aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen Maghreb-ravintolalle.

Opinnäytetyö koostuu kahdesta osasta: ensimmäisessä osassa on liiketoimintasuunnitelman tietoperusta ja toisessa osassa on opinnäytetyön toiminnallinen osa, joka sisältää liiketoimintasuunnitelman.

Tässä vaiheessa on tärkeää korostaa, että aikataulu oli tiukka. Tapasin opinnäytetyön ohjaajat ensimmäisen kerran 17.10.2022. Toki olin jo kerännyt aiheesta vähän kirjallisuutta ja tutustunut muutamaa opinnäytetöihin, mutta opinnäytetyöni kirjoittamisen aloitin 20.10.2022.

Aloitin prosessin tutustumalla joihinkin samaa aihetta käsitteleviin opinnäytetöihin. Tarkoituksena oli saada käsitys siitä, mitä muut opiskelijat olivat aiemmin kirjoittaneet. Tämän neljä päivää kestäneen tutkimuksen myötä sain selkeän käsityksen, miten rakentaisin opinnäytetyöni. Olen myös käyttänyt hyväkseni muissa opinnäytetöissä olevia lähdeluetteloita, se auttoi minua valitsemaan lyhyessä ajassa oikean kirjallisuuden tietoperustan kirjoittamiseen.

Alkuajatuksena oli kirjoittaa vähintään yksi sivu päivässä, mutta hyvin tajusin, että se ei ollut realistista, koska työn, perheen ja muiden arjen velvollisuuksien välissä päivä oli käytännössä ohi, enkä ehtinyt enää kirjoittaa, mikä johti minut. muuttaakseni lähestymistapaani, eli arkipäivät omistettiin kirjallisuuden lukemiseen ja muistiinpanojen tekemiseen ja viikonloput tietoperustan kirjoittamiseen.

Kun kirjoitin tietoperustan, valmistelin samanaikaisesti liiketoimintasuunnitelmaa saadakseni ne valmiiksi samaan aikaan, koska opinnäytetyön kirjoittamiseen oli hyvin tiukka aikataulu. Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa hyödynsin kokemustani laite- ja koneet sekä astioiden luettelon laatimisessa. Tuloksena on pohjoisafrikkalaisen ravintolan liiketoimintasuunnitelma, jonka olen liittänyt tähän työhön.

Tietoperustan kirjoittamisessa kohtasin vaikeuksia, ja suurin syy oli suomeksi kirjoittaminen. On tärkeää tietää, että suomi ei ole äidinkieleni, mikä sai minut käymään jokaisen kirjoittamani kappaleen läpi useita kertoja, ja se hidasti työni etenemistä.

## 6 Pohdinta

Tämän opinnäytetyön kirjoittamisen tavoitteena on syventää ammattitaitoani ja saada kattavampi kuva ravintola alalta. Halusin myös, että valmiuteni sekä osaamiseni kehittyvät siten, että minulle avautuu paremmat mahdollisuudet perustaa menestyvä ravintola. Sitä kautta opin soveltamaan oppimiani tietoja ja taitoja käytäntöön ja arvioimaan henkilökohtaisia valmiuksia työelämän tarpeiden näkökulmasta. On tärkeää, että omat näkemykset, taidot ja identiteetti näkyvät oman ravintolan kautta.

Koen, että tämä opinnäytetyö on hyödyllinen minulle yrittäjänä, mutta myös ihmisille, jotka haluavat perustaa oman ravintolan. Tämän työn avulla he voivat tunnistaa asiat, joihin kannattaa kiinnittää huomiota liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä.

Kaikkiaan tämä työ oli opettavainen. Tietoperustan kirjoittaminen (kirjallisuus) ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen ovat antaneet uusia näkökulmia ja ideoita ravintolan toimintaan.

Opinnäytetyön edetessä jouduin kysymään itseltäni, onko liiketoimintasuunnitelman laatiminen nykyään välttämätöntä? Vastaukseni on yksinkertaisesti kyllä, mutta en usko, että on hyödyllistä kirjoittaa pitkää käsikirjoitusta. Minun näkökulmastani kompakti liiketoimintasuunnitelma, jossa on olennaiset ja tärkeät kohdat, on enemmän kuin tarpeeksi. Toisaalta on tärkeää korostaa, että laskelmat ovat elintärkeitä. Yhteenvedona voidaan todeta, että tulevaisuuden liiketoimintasuunnitelman sisältö tulee olemaan kompakti liiketoimintasuunnitelma, yksityiskohtaiset ja tarkat laskelmat sekä realistinen budjetti seuraavalle kolmelle vuodelle.

Toinen tärkeä johtopäätös on se, että liiketoimintasuunnitelma on asiakirja, jonka tulee olla aina yrittäjän ulottuvilla, myös yrityksen käynnistämisen jälkeen. Liiketoimintasuunnitelma ei saa olla asiakirja, joka arkistoidaan heti, kun pankkilaina on saatu tai liiketoiminta on alkanut.

Liiketoimintasuunnitelma on liikeidean konkretisointi ja sitä on tarkistettava jatkuvasti, jotta sitä voidaan tarvittaessa muokata ja kehittää koko ajan.

## Lähteet

Ahonen, J., Koskinen T. & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoiminta suunnitelma laatimiseen. Restamark. Helsinki.

Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2018. Yritystoiminnan taitajaksi. Sanoma Pro Oy. Helsinki.

Bargesh, R. 2019. How would you describe North African cuisine? Blogi. Luettavissa: <https://www.quora.com/How-would-you-describe-North-African-cuisine>

Britannica 2022. Maghreb region, North Africa. Luettavissa: <https://www.britannica.com/place/Maghreb>. Luettu: 20.10.2022.

Carthage magazine 2022. Tunisian Cuisine – Mentality, Spirit & Character. Luettavissa: <https://carthagemagazine.com/tunisian-cuisine/>. Luettu: 26.11.2022.

Encyclopedia.com 2018. North Africa. Luettavissa: <https://www.encyclopedia.com/sports-and-everyday-life/food-and-drink/food-and-cooking/northern-africa>. Luettu: 10.11.2022.

Entrepreneur 2022. Starting-a-business: how-to-start-a-restaurant. Luettavissa: <https://www.entrepreneur.com/starting-a-business/how-to-start-a-restaurant/73384>. Luettu: 19.11.2022.

Fes Cooking & Cultural Tours, 2013. The Art of Moroccan Cuisine. Luettavissa: <https://fescooking.com/the-art-of-moroccan-cuisine/>. Luettu: 21.10.2022.

Finnvera. Finnvera-laina. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/finnvera-laina>. Luettu: 10.11.2022.

Forbes, Cremades. A. 2018. How to create a business plan. Luettavissa: <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/07/24/how-to-create-a-business-plan/>. Luettu: 20.11.2022.

Holopainen, T. 2022. Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet. 32. uudistettu painos. Asiatieto. Espoo.

Mazouz. M. 2000. The momo cookbook. A gastronomic journey through North Africa. Simon & Shuster UK Ltd. London.

New Co 2022. Helsinki Alustava liiketoimintasuunnitelma – Ohjeita. Luettavissa: <https://newcohelsinki.fi/fi/materiaalipankki/oppaat/>. Luettu: 25.9.2022.

Suomen Yrittäjät 2022. Avoin yhtiö. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/avoin-yhtio/>. Luettu: 24.10.2022.

Suomen Yrittäjät 2022. Liiketoimintasuunnitelma (LTS). Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>. Luettu: 20.9.2022.

Suomen Yrittäjät 2022. Osakeyhtiö. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osakeyhtio/>. Luettu: 25.10.2022.

Suomen Yrittäjät 2022. Osuuskunta. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osuuskunta/>. Luettu: 25.10.2022.

Suomi.fi 2021. Mikä liikeidea on? Luettavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>. Luettu: 3.11.2022.

Suomi.fi 2021. Mikä yritysidea on? Luettavissa: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>. Luettu: 3.11.2022.

Trip privacy 2022. Tunisian Foods. Luettavissa: <https://tripprivacy.com/tunisian-foods/>. Luettu: 22.11.2022.

Walker, J. R. 2008. The restaurant: from concept to operation. John Wiley & Sons, Inc. New jersey, USA.

World Atlas 2019. The Cuisine of Algeria. Luettavissa: <https://www.worldatlas.com/articles/the-cuisine-of-algeria.html>. Luettu: 02.11.2022.

## **Liitteet**

### **Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma**



## Ravintola Casbah liiketoimintasuunnitelma

### 1 Tiivistelmä

Liikeideanani on perustaa pohjoisafrikkalainen ravintola, jonka nimeksi tulee CASBAH. Casbah tarkoittaa pohjoisafrikkalaisen kaupungin linnoitusta. Ravintolassa tarjoillaan aitoa pohjoisafrikkalaista ruokaa. Sisustus saa myös inspiraationsa pohjoisafrikkalaisesta kulttuurista, jonka tavoitteena on luoda aito maghrebialainen tunnelma. Maghreb-maat ovat Marokon, Algerian ja Tunisian

Casbah tulisi sijaitsemaan Etelä-Esplanadilla Helsingin ydinkeskustassa. Ravintola pinta-ala tulee olemaan n. 150 m<sup>2</sup> ja asiakaspaikkoja 50–60. Yrityksen alkupääoman rahoitan osittain itse ja osittain pankkilainalla. Sosiaalinen media tulee olemaan pääosin markkinointikanava. Ravintola tulee tarjoamaan lounasta, päivällistä ja viikonloppuisin brunssia. Casbah ravintolalle haetaan A oikeudet, jotta voidaan tarjota Pohjois-afrikkalaisia viiniä ja kehittää eksoottiset cocktailit. Casbah ravintolan kohderyhmät ovat edellä kävijät ruokaharrastajat eli ”foodiet”, kokeilunhaluiset nuoret aikuiset, suulähetykset ja turistit.

### 2. Lähtötilanne

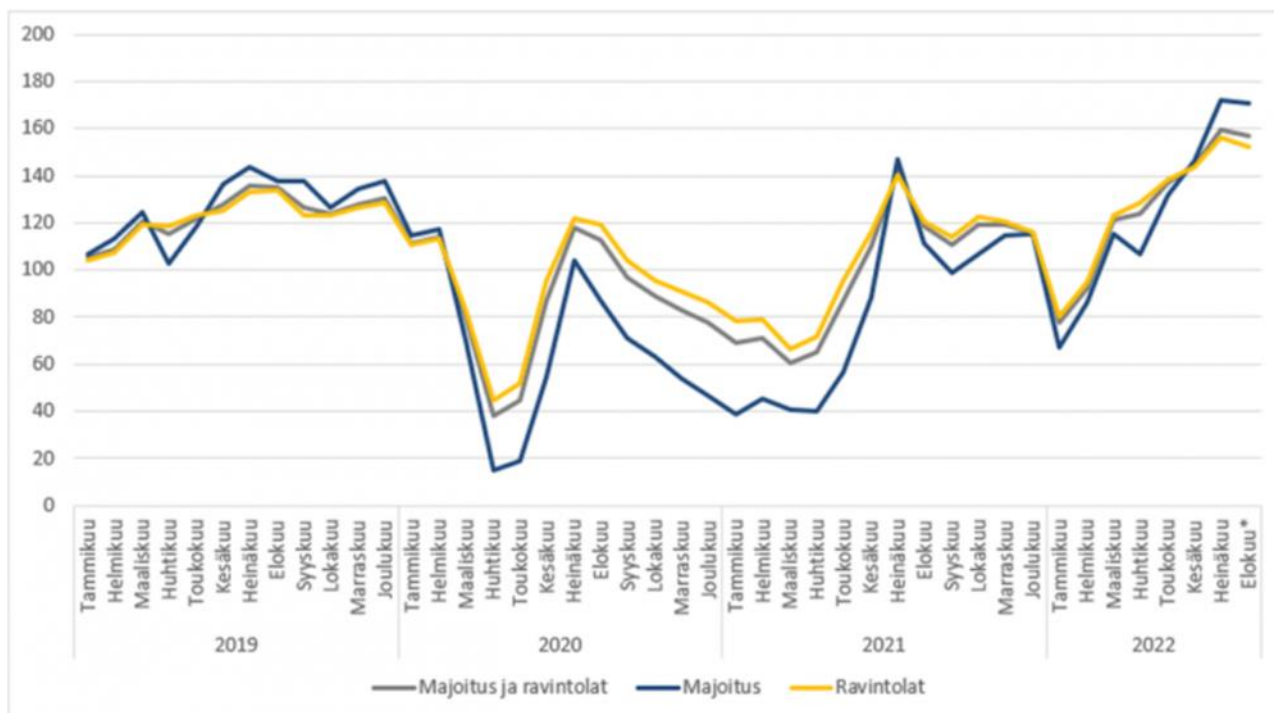
Pohjois-Afrikkalaista ravintola konsepti on toiminut onnistetusti Aasiassa, joten haluan siirtää koko konseptin Suomeen. Motivaatio syntyy siitä, kun huomasin että vastaavalaisia konseptia on vähän Helsingistä, myös halusta saada hieman tuntematon ruokakulttuuri Maghrebista Suomeen ja mahdollisimman monen asiakkaan tietoisuuteen. Koska konsepti menestyi hyvin Aasiassa, on minulla valmis toimiva kokonaisuus.

Olen pyörittänyt vastaavanlaista ravintolaa Aasiassa. Uskon, että Helsinki kaipaa aitoa Pohjois-Afrikkalaista ravintolaa ja haluan tuoda Maghrebin alueen ruokakulttuurin tutuksi suomalaisille autenttisessa ympäristössä.

Voimavarat liittyvät etenkin tietotaitooni alalta. Minulla on jo paljon entuudestaan hankittua osaamista, jota voin suoraan hyödyntää tässä uudessa ravintolassa, mutta myös hyödyntämään koulussa opittua teoriaa. Minulla on yrittäjyys- ja esimiestäustaa, joten tiedän kuinka vaativaa yrityksen pyörittäminen voi pahimmillaan olla ja olen varautunut siihen, lisäksi minulla on sosiaalisia suhteita ja ystäviä, jotka voisivat tuoda suoraan asiakaskuntaa ravintolalle.

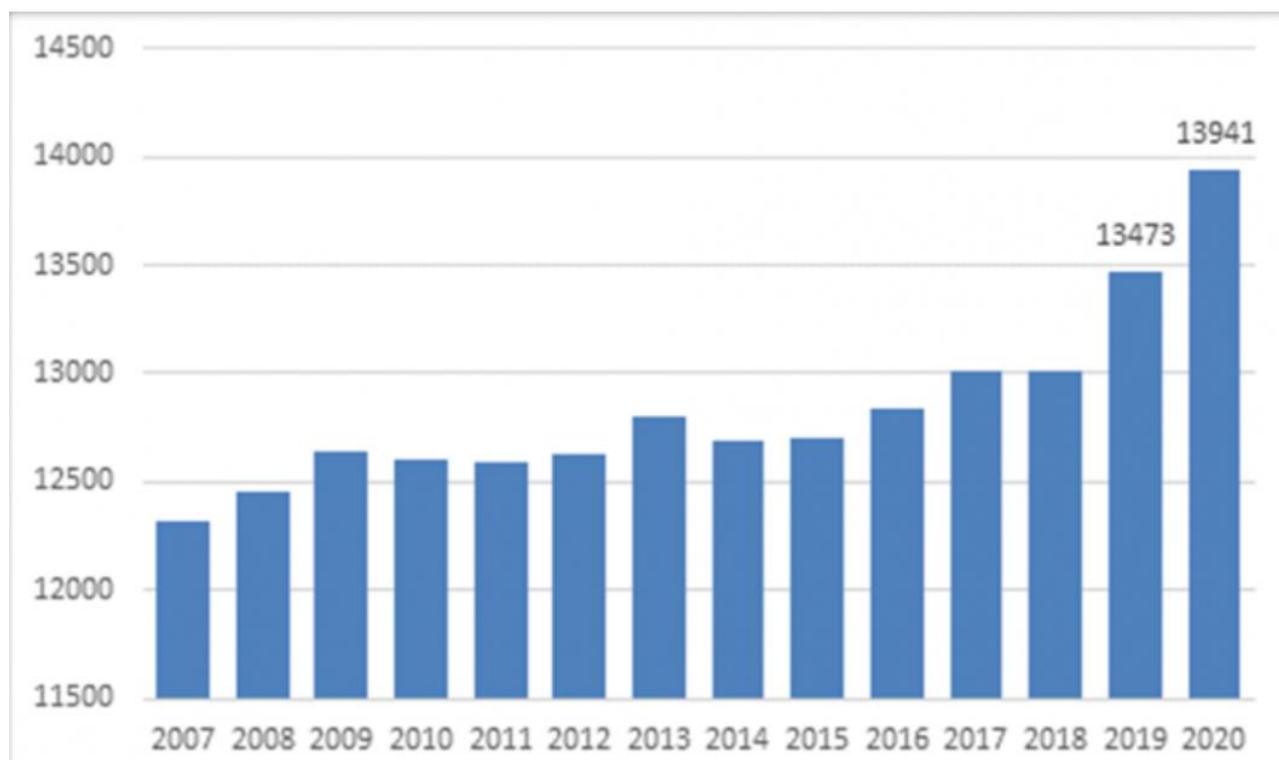
### 3. Toimiala-analyysi

Kilpailu ravintola-alalla on kovaa etenkin pääkaupunkiseudulla. Ukrainan sodasta, energiakriisistä ja inflaatiosta huolimatta ravintola-alalla menee aika hyvin. MARA:n mukaan (Matkailuja Ravintolapalvelut Ry) ennakkotiedot näyttävät, että vuoden 2022 tammi-elokuussa ravitsemistoiminnan liikevaihto on kasvanut neljällä (4) prosentilla verrattuna vuoden 2019. Alla oleva taulukko on palvelualan liikevaihtoindeksi.



Kuva 1. Tilastokeskus, palvelualojen liikevaihtoindeksi (10/2022)

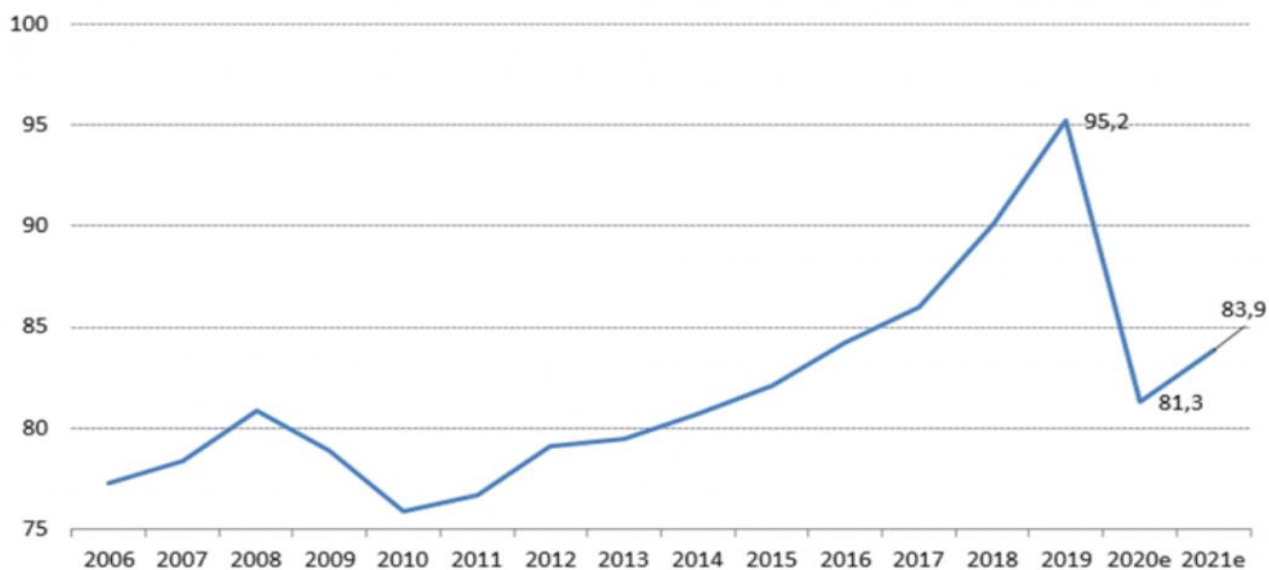
Maran (2022) mukaan Suomessa vuonna 2020 yrityksiä ravintola-alalla oli 10080 ja toimipaikkojen lukumäärä 13941.



Kuva 2. Ravintolat (56 ravitsemistoiminta): toimipaikkojen lukumäärä 2007–2020 (Mara 2022)

Majoitus- ja ravintola-alan työvoiman määrä kasvoi 25 prosenttia 2010–2019 (Mara 2022). Korona-epidemia hidasti työllistäminen alalla. Työllisyyden käyrä painui alas vuonna 2020, mutta vuonna 2021 työllisyys lähti taas nousuun.

Alla on taulukko Työllisten määrästä 2006–2022



Analysoimalla aikaisempia käyriä huomaa, että alalla menee varsin hyvin tällä hetkellä, mikä kannustaa perustamaan oman ravintolan.

#### **4. Strategiset ratkaisut**

Casbah-ravintolan toiminnan ideana on tarjota asiakkailleen korkealaatuista aitoa Pohjois-Afrikkalaista ruokaa. Ravintolassa käytetään laadukkaita suomalaisia raaka-aineita. On selvää, että kaikkia Pohjois-Afrikkalaisessa keittiössä käytettäviä ainesosia ja mausteita ei ole saatavilla Suomen markkinoilta, jolloin ravintola joutuu tuomaan maahan. Myös ravintolan sisustus tulee olemaan tärkeä kohta yrityksen toiminnassa.

Ravintolamme arvot ovat aitous, omaperäisyys ja laadukkaat raaka-aineet. Asiakas on toiminnan keskipisteessä. Ravintola pyrkii vastaamaan kohdeasiakaskuntansa tarpeisiin.

Erinomainen asiakaspalvelu kuuluu myös Casbah ravintolan arvoihin, joten ravintola pyrkii kouluttamaan henkilökuntaa tuntemaan Pohjois-Afrikkalaista ruokakulttuuria. Asiakkaat eivät välttämättä tiedä tästä ruokamaailmasta paljon, joten henkilökunnan tulee olla valmiita ja kykeneviä neuvomaan heitä.

Ensimmäisen vuoden Casbah-ravintolan visio on tavoittaa kohdeasiakaskunta ja ylläpitää sitä. Tavoitteena on olla ensimmäinen mieleen tuleva kohde sellaisille asiakkaille, jotka haluavat syödä pohjois-Afrikkalaisia ruokia. Tarkoitus on saada vakaa paikka Helsingin ravintolamaailmassa. Casbahin tavoitteena on kehittää liiketoimintaansa koko ajan ja kaksinkertaistaa liikevaihtoaan kolmanteen toimintavuoteensa mennessä.

#### **5. kohderyhmäanalyysi**

Casbah-ravintolan tyypilliset ilta-asiakkaita ovat ne, jotka etsivät kompromissia nautinnon ja hinnan välillä ja ikäluokka on 25–50 vuotta. Nämä ovat asiakkaita, jotka syövät ravintolassa ystävien tai perheen kanssa. He haluavat pitää laadukasta, he käyttävät aikaa syömiseen, mutta eivät halua maksaa liikaa. Teemaravintola, kuten Casbah sopii hyvin tälle asiakaskunnalle. Tämä sopii myös turisteille. Aterian keskimääräinen kesto on 1 tunti - 1h30.

Yllä kuvailemani kohderyhmä käy ravintolassa keskiviikosta viikonloppuun, joten hiljaisten iltojen täyttämiseksi Casbah-ravintola kohdistaa lähetystöihin tarjoamalla heille sopivia erikoismenuja.

Casbah-ravintolan tavoitteena on tarjota korkealaatuista pohjoisafrikkalaista ruokaa, ainutlaatuista viinilistaa, moitteetonta asiakaspalvelua aidossa pohjoisafrikkalaisessa ilmapiirissä. Helsingin keskustassa on vain kaksi kilpailevaa ravintolaa, jotka täyttävät lähes nämä kriteerit. Ensimmäinen on Kampin kauppakeskuksessa sijaitseva Sandro Kortteli -ravintola ja toinen Kasarminkadun

lähellä sijaitseva Farouge-ravintola. Tietenkin kaikki samalle kohdeasiakkaalle kohdistavat ravintolat ovat kilpailijoita, mutta mainitsemani kaksi ravintolaa ovat suoria kilpailijoita.

## 6. Palvelupaketti

Casbah-ravintolassa tarjoillaan perinteisiä pohjoisafrikkalaisia ruokia. Ruokien valmistusmenettelyä noudatetaan. Ryhmille on saatavilla erikoismenuja sekä räätälöityjä menuja asiakkaiden toiveiden ja tarpeiden mukaan. Saatavilla on myös viinilista. viinit valitaan huolellisesti niin, että ne vastaavat Casbah-ravintolan tarjoamaa ruokaa. Tarjolla on viinejä Pohjois-Afrikasta, mutta valikoimaan tulee myös Etelä-Euroopan viiniä, jotta pystytään vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin.

Sisustus on tärkeä asia, joten se olisi harkittu hyvin niin, että se heijastelee pohjoisafrikkalaista kulttuuria, sillä tavoitteena on tarjota asiakkaille ainutlaatuinen pohjoisafrikkalainen kokemusta sisustuksen, tunnelman, viinien ja ruoan avulla.

Ravintola aloittaa kaupallisen toiminnan vaiheittain. Aluksi ravintola on avoinna vain iltaisin klo 16.00–23.00 maanantaista lauantaihin. Tämä valinta on hyvin harkittu, tavoitteena on harjoitella noin kuukauden ja käyttää aamut tilannekatsauksen edellisistä päivistä ja tuoda ratkaisuja ongelmiin, joita ei ole ennakoitu ennen avajaisia. Tiedän kokemuksesta, että uuden ravintolaan avattaessa on aina jotain korjattavaa. Myöhemmin, sisäänajon jälkeen, Casbah-ravintolassa tarjoillaan lounasta arkisin klo 10.00–14.00 ja brunssi sunnuntaisin.



Mekhoui ja merguez makkara (Ahmed) ja Grillattu tiikerirapu (Ahmed)



Tonnikala briks ja grillattu tomaattipaprika salaatti juustokorissa

## 7. Tilat

Helsingin ydinkeskustassa. noin 150 m2. Keskiarvovuokrat noin 90 euron neliöltä.

### 7.1 Hinta ja kustannukset

Vuokra      n. 90 €/m2 = 13 500 € + vuokratakuu 2kk = 40 500 €

### 7.2 Koneet ja laitteet

#### Keittiö

|   |                            |
|---|----------------------------|
| Yhdistelmäuuni                                | 4199,00 €                  |
| Kaasuliesi X 2                                | 800,00 € X 2 = 1600,00 €   |
| Laavakivigrilli                               | 1200,00 €                  |
| GN-Vetolaatikosto X 2                         | 3200,00 X 2 = 6400,00 €    |
| Kylmähuone                                    | 6500,00 €                  |
| Pakastekaappi                                 | 3000,00 €                  |
| Työpöytä X 2                                  | 900,00 € X 2 = 1800,00 €   |
| Seinähyllyt X 10                              | 110,00 € X 10 = 1 100,00 € |
| Yleiskone - Leikkelekone - Sauvasekoitin      | 2000,00 €                  |
| Astianpesukone – Esipesusuihku...jne          | 1800,00 €                  |
| Padat - Paistinpannut - Veitset - Kauhat jne. | 2500,00 €                  |
| Siivouskaappi - Siivousvälineet               | 1200,00 €                  |
| <b>Total</b>                                  | <b>33 299,00 €</b>         |

**Sali / Baari**

|                                    |                        |
|------------------------------------|------------------------|
| Juomavetolaatikosto                | 2094,00 €              |
| Viinikaappi                        | 1800,00 €              |
| Sitruspuserrin                     | 300,00 €               |
| Blender                            | 300,00 €               |
| Shaker                             | 450,00 €               |
| Jääpalakone                        | 950,00 €               |
| Lasinpesukone                      | 1500,00 €              |
| Baarimikon työkalut                | 1000,00 €              |
| Kahvinkeitin                       | 300,00 €               |
| Espressokeitin                     | 2600,00 €              |
| Astiat (Tuodaan Pohjois-Afrikasta) | 8 000 (sisältää rahti) |
| <b>TOTAL</b>                       | 19 294,00 €            |

### 7.3 Sisutus

Sisutukseen käytetään pohjoisafrikkalaista tyyliä ja konseptia, seinien maalaamiseen käytetään kalkkimaalia, koristeellista puuta ja pohjoisafrikkalaista laattoja (mosaiikki) ja sen lisäksi kaikki lautaset ja kulhot ovat Pohjois-Afrikasta.

Alla on kuvia Vietnamin ravintolasta



Kaikki lautaset ja laatat sekä erilaiset koristeet tuodaan Pohjois-Afrikasta. Se on edullisempaa kuin ostaa täältä tai verkosta. Pöydät voivat olla peruspöytiä, sillä me käytämme pöytäliinoja. On löydettävä tuolit, jotka muistuttavat pohjoisafrikkalaista tyyliä.



## 8. Markkinointi ja mainonta

Markkinointi- ja mainosvälineitä on lukuisia muun muassa lehdet, televisio, ulkomainostaulut, sosiaalinen media ja muut sähköiset mediat. Tätä varten sinun on määritettävä viestintäbudjetti kuudelle kuukaudelle. Viestintäbudjetti tulee olemaan noin 15 000 euroa.

Aloitetaan perusasioista käyttämällä offline-markkinointia ravintolan mainostamiseen. Offline-markkinointimateriaalit, kuten lentolehtiset, julisteet ja bannerit, ovat yksinkertainen ja tehokas tapa tavoittaa uusia asiakkaita.

Verkkonäkyvyys sosiaalisessa mediassa on välttämätöntä ravintolan mainostamiseksi, sillä se on loistava tapa olla yhteydessä (potentiaalsiin) asiakkaisiin ja olla vuorovaikutuksessa heidän kanssaan. Casbah ravintolan kohderyhmät ovat lähtökohtaisesti nuoret aikuiset sekä perinteitä arvostavat keski-ikäiset. Tällaiset kohderyhmät ovat jatkuvasti verkossa, joten paneudutaan digitaaliseen markkinointiin käyttäen eri kanavia ja keinoja. Ravintolalle avataan omien nettisivujen lisäksi julkiset Facebook/Instagram-sivut. Voidaan myös hyödyntää muita mainonta kanavia, kuten sähköinen uutiskirje ja sosiaalisen median vaikuttajan.

Ravintolaan mennään yhä useammin elämysten ja tunnelman kuin vain hyvän ruuan perässä, joten minun on kannattaa hyödyntää tästä ilmiöstä, koska ravintola Casbah on nimin omaan elämysravintola ja ainulaatuinen Helsingissä.

## 9. Organisaatio

Rekrytointi ravintola-alalla on aina ollut haaste, se on myös toimiala, jolla vaihtuvuus on suuri. Ravintoloissa eri puolilla maata on pulaa työvoimasta. Pitkään kestänyt covid 19 pandemiarajoitukset, toistuvat irtisanomiset ja tiukat kapasiteettirajoitukset vaikuttivat negatiivisesti alaan, sen lisäksi monet työntekijät ovat jättäneet alan kokonaan.

Henkilöstön rekrytoinnissa yleensä otetut vaiheet:

- ✓ Rekrytointipolitiikka ja työvoimasuunnittelu
- ✓ C.V: n lajittelu, haastattelut, koe vuorot jne.
- ✓ valmistaminen strategiseen vaiheeseen, jossa uuden työntekijän tulee olla tervetulleena organisaatiossa
- ✓ määritellä uudet työntekijän tehtävät
- ✓ selvitetään työnantajan odotukset työntekijästä (Työsopimus).

## 10. Henkilöstösuunnitelma

Ravintolan henkilökuntaan on budjetoitu alussa kaksi tarjoilijaa ja kaksi kokkia. Olen itse käytettävissä sekä keittiössä, että salissa. Tarvitaan 1 extra että muut voivat saada vapaapäiviä. ravintola on avoinna vain iltaisin klo 16.00–23.00 maanantaista lauantaihin.

### 10.1 Henkilöstön perehdytys

Hyvin perehdytetty henkilökunta on ravintolan tärkein voimavara. Ravintola on loppujen lopuksi tiimityötä ja jokaisen jäsenen on tehtävä osansa. Jos henkilökunnan jäsen ei suoriudu niin hyvin kuin pitäisi, se voi vaikuttaa tiimiin ja asiakkaisiin. Ravintolan omistajana minun on ymmärrettävä, että henkilöstöni ovat yrityksesi kasvot. Henkilökunta on suoraan vuorovaikutuksessa asiakkaiden kanssa, he ovat ravintolan kasvot.

Henkilöstön perehdytys on prosessi, joka opettaa työntekijöitä tekemään työnsä oikein. Työntekijälle selitetään, kuinka suorittaa tietyt tehtävät. Tarjoilija tulisi esimerkiksi tietää, kuinka olla asiakkaan mukana koko vierailun ajan, siitä hetkestä, kun hän vastaanottaa asiakasta, siihen asti, kun hän lähtee.

Casbah ravintolassa suunnitellaan perehdytysjakso, jolloin yritys esitellään kaikille. Jokaista yritystä johdetaan eri tavalla, joten on tärkeää esitellä missioni, arvolutapaukseni ja yrityskulttuurini. Tämä helpottaa uusia työntekijöitä ja antaa minulle myös mahdollisuuden korostaa yrityksen etiikkaa ja esitellä arvojeni. Tämä tullaan tekemään heti kun uusi työntekijä on rekrytoitu, sillä se auttaa minua selvittämään, sopivatko uudet työntekijät yritykseeni.

### 10.2 Henkilöstön Hyvinvointi ja motivaatio

Erilaisten tutkimusten mukaan onnelliset työntekijät ovat 12–13 % tuottavampia. Työhyvinvointi ja sen myönteinen vaikutus työntekijän suoritukseen näkyvät yhä selvemmin.

Casbah-ravintolan henkilökunta on yksi menestyksen tekijöistä. Jokainen työntekijä on tärkeä ja hänen näkökulmaansa kunnioitetaan. Pyrin rakentamaan yhtenäisen tiimin, jossa jokainen voi tuoda uuden ideansa esille tiimin jäsenten kesken. Uusista ideoista keskustellaan rehellisesti ja läpinäkyvästi, varsinkin jos se parantaa työntekijöiden hyvinvointia ja parantaa suorituskäytämme.

## 11. Miehityssuunnitelma ja henkilöstökulut:

Perustuu tyypilliseen viikkoon

**Lähtökohta on, että ollaan 5 työntekijä (yrittäjä + 4)**

7,5 h työpäiviä →  $7,5 \times 5 = 37,5$  per pv  $\times 6 = 225$  / vko

1. Tuntitarve vko:  $225 / 37 \text{ h} = 6$  hlöä (Tarvitaan 1 extra että muut voivat saada vapaapäiviä)

2. Tunnit yhteensä / vko / 7 = tuntitarve per pv

$$225 / 1 / 7 = 32,15$$

3. € per h \* tuntitarve per pv \* 24 (oletus) = Palkat per kk

$$15 \text{ €} \times 32,15 \text{ t} \times 24 \text{ pv} = 11\,574 \text{ €}$$

4. Palkat kk \* 12 = Palkat per vuosi

$$11\,574 \text{ €} \times 12 = 138\,888 \text{ €}$$

5. Palkat kuukaudessa \* 1,5 = Henkilöstökulut yhteensä kuukaudessa

$$11\,574 \text{ €} \times 1,5 = 17\,361 \text{ €}$$

6. Palkat vuodessa \* 1,5 = Henkilöstökulut yhteensä vuodessa

$$138\,888 \text{ €} \times 1,5 = 208\,332 \text{ €}$$

7. Henkilöstökulut – palkat = Palkan sivukulut per kk

$$17\,361 \text{ €} - 11\,574 \text{ €} = 5\,787 \text{ €}$$

**Tarvittu Liikevaihto kuukaudessa on  $2\,500 \times 24 = 60\,000$  (tässä vaiheessa ravintola on 18auki vain iltaisin ja sunnuntai suljettu)**

8. Palkat / LV =  $17\,361 \text{ €} / 60\,000 \text{ €} = 0,28935 = 29 \%$

9. Henkilöstökulut / LV =  $5\,787 / 60\,000 = 0,09645 = 10 \%$

## 12. Laskelmat

### RAHOITUSLASKELMA

| RAHAN TARVE (ennen aloitus)        |  | €             |
|------------------------------------|--|---------------|
| <b>INVESTOINNIT</b>                | Hallinnolliset kulut. mm. rek.maksu.           | 240           |
|                                    | Koneet ja kalusteet sis. tietotekniikan        | 44 593        |
|                                    | Puhelin  | 400           |
|                                    | Kalusteet/irtaimisto                           | 8000          |
|                                    | Remontointi/Sisutus                            | 25 000        |
|                                    | Markkinointikulut (sis. SEO, jne.)             | 7 500         |
| <b>KÄYTTÖPÄÄOMAA 1-6 kk</b>        | Internetsivut, esitteet, ajanvarausjärjestelmä | 7 500         |
|                                    | Vuokra tiloista/takuuvuokrat                   | 40 500        |
|                                    | Yrittäjän oma toimeentulo                      | 6 000         |
|                                    | Työntekijöiden palkat                          | 17 361        |
|                                    | Muut satunnaiset käyttöpääomamenot             | 2 000         |
| <b>VAIHTO- JA RAHOITUSOMAISUUS</b> | Alkuvarasto                                    | 3 000         |
|                                    | Kassa  | 500           |
| <b>RAHAN TARVE YHTEENSÄ</b>        |  | <b>162594</b> |

| RAHAN LÄHTEET                 |   | €             |
|-------------------------------|---|---------------|
| <b>OMA PÄÄOMA</b>             | Omat sijoitukset yritykseen             | 50 000        |
|                               | Osakepääoma (koskee vain osakeyhtiöitä) |               |
| <b>LAINAPÄÄOMA</b>            | Osakaslaina (vain Oy)                   |               |
|                               | Pankkilaina, Finnvera...                | 100 000       |
|                               | Muut lainat (esim. lähipiirilaina)      | 20 000        |
|                               | Muut (esim. luottokorttilimiitti jne)   |               |
| <b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b> |   | <b>170000</b> |

**KANNATTAVUUSLASKELMA**

Osakeyhtiö, tavoitteena on nolla.

**TAVOITETULOS**

+ yrityslainojen lyhennys

**= NETTOTULOS**

+ Verot

**= BRUTTOTULOS** (Ennen veroja ja lainojen lyhennyksiä)

+ yrityslainojen korot

**A = YHTEENSÄ****Kuukaudessa Vuodessa (12 kk)**

|   |              |               |
|---|--------------|---------------|
|   |              | 0             |
|   | 833          | 9 996         |
| <b>= NETTOTULOS</b>   | <b>833</b>   | <b>9 996</b>  |
|   | 1 500        | 18 000        |
| <b>= BRUTTOTULOS</b> (Ennen veroja ja lainojen lyhennyksiä) | <b>2 333</b> | <b>27 996</b> |
|   | 333          | 3 996         |
| <b>A = YHTEENSÄ</b>   | <b>2 666</b> | <b>31 992</b> |

**YRITYSTOIMINNAN KIIENTEÄT KULUT (ilman alv):**

yrittäjän eläkevakuutus (YEL)

muut vakuutukset

työntekijöiden palkat

työntekijöiden palkkojen sivukulut (40 %)

yrittäjän oma palkka (ei koske T:mi)

vuokrat ja sähkö

leasing- ja/tai osamaksut

markkinointi, mainonta, messut ja kaikki myynninedistäminen

puhelin ja internet

matka- ja autokulut

kirjanpito

toimistokulut, pankkimaksut jne.

koulutus ja kehitys

lehdet, tilaukset, ammattikirjallisuus, uutiskirjeet

korjaukset, huolto ja ohjelmistopäivitykset

yrittäjän työttömyyskassa

muut sekalaiset kulut

**B = KIIENTEÄT KULUT YHTEENSÄ**

|               |                |
|---------------|----------------|
| 129           | 1 548          |
| 200           | 2 400          |
| 9 645         | 115 740        |
| 3 858         | 46 296         |
| 1 929         | 23 148         |
| 13 500        | 162 000        |
|               | 0              |
| 1 250         | 15 000         |
| 150           | 1 800          |
| 200           | 2 400          |
| 300           | 3 600          |
| 200           | 2 400          |
| 100           | 1 200          |
| 125           | 1 500          |
| 100           | 1 200          |
| 35            | 420            |
| 200           | 2 400          |
| <b>31 921</b> | <b>383 052</b> |

**A+B MYYNTIKATETARVE**

Ostot

**= LIIKEVAIHTO**

+ ALV [24 % käytetty tässä kaavassa]

**= KOKONAISMYynti / -LASKUTUS**

|               |                |
|---------------|----------------|
| <b>34 587</b> | <b>415 044</b> |
| 7 500         | 90 000         |
| <b>42 087</b> | <b>505 044</b> |
| 27 000        | 121 211        |
| <b>69 087</b> | <b>626 255</b> |

**LASKUTUSTAVOITE****Kuukausilaskutustavoite** (esim. 11 kk/vuosi)**Päivälaskutustavoite** (20 pv/kk)**Tuntilaskutustavoite** (8 h/pv)

| Veroton        | sis. ALV       |
|----------------|----------------|
| <b>505 044</b> | <b>626 255</b> |
| <b>45 913</b>  | <b>56 932</b>  |
| <b>2 296</b>   | <b>2 847</b>   |
| <b>287</b>     | <b>356</b>     |

## Kolmen vuoden tuloslaskelma

| kasvu %      | vuosi 2 | vuosi 3 |
|--------------|---------|---------|
| <b>tulot</b> | 15      | 10      |
| <b>menot</b> | 5       | 5       |

| euroa                     | vuosi 1        | vuosi 2        | vuosi 3        |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Myyntituotot              | 494 805        | 569 025        | 625 928        |
| ALV                       | 95 769         | 110 134        | 121 147        |
| <b>LIIKEVAIHTO</b>        | <b>399 036</b> | <b>458 891</b> | <b>504 781</b> |
| Aineet ja tarvikkeet      | 0              | 0              | 0              |
| Henkilöstökulut           | 185 184        | 194 443        | 204 165        |
| Vuokrat                   | 162 000        | 170 100        | 178 605        |
| Markkinointi              | 15 000         | 15 750         | 16 538         |
| Liiketoiminnan muut kulut | 20 868         | 21 911         | 23 007         |
| <b>Käyttökate</b>         | <b>15 984</b>  | <b>56 687</b>  | <b>82 466</b>  |
| Rahoituskulut             | 13 992         | 13 992         | 13 992         |
| Verot                     | 1 992          | 2 092          | 2 196          |
| <b>RAHOITUSTULOS</b>      | <b>0</b>       | <b>40 603</b>  | <b>66 278</b>  |
| Poistot                   |                |                |                |
| <b>NETTOTULOS</b>         | <b>0</b>       | <b>40 603</b>  | <b>66 278</b>  |
| Satunnaistuotot/kulut     |                |                |                |
| <b>KOKONAISTULOS</b>      | <b>0</b>       | <b>40 603</b>  | <b>66 278</b>  |

## Riskianalyysi

Kilpailu ravintola on muutenkin kova, mutta myös kilpailu riippumattomien ja ravintolaketjujen välillä on epäreilua, on vaikea kilpailla niiden kanssa.

Liiketilän hankinnan ja kehittämisen investointitarpeet ovat korkeat ja heikentävät yrityksiä, joilla on rajoitettu pääoma. Lisäksi hyvän sijainnin vuokrat ovat usein erittäin korkeita, mikä osaltaan nostaa maksuja.

Palkat eivät ole houkuttelevia ja työolot vaikeina (vaikeudet, intensiivinen tahti, porrastetut työajat jne.), ravintoloitsijat kamppailevat suuren vaihtuvuuden kanssa, koska ala ei ole houkutteleva ja työolot vaikeita (Vuorotyötä, intensiivinen tahti jne.). Pätevää henkilöstöä on vaikea löytää ja se heikentää palvelun laatua

## Riskianalyysi

| <b>Liikeriskit</b>             |  | <b>Välttäminen tai pienentäminen</b>            |
|--------------------------------|--|---|
| Liiketoiminnan virhearvioinnit | Tuotteet, hinnat, kohderyhmä väärä             | Muutetaan toimintaa                             |
| Liikaa kilpailua               | Paljon kilpailua, kilpailijat ennakoiti        | Lisätään markkinointia, luodaan asiakassuhteita |
| Epäonnistunut markkinointi     | Oikeat markkinointikanavat                     | Asiantuntijan apu                               |
| Muutokset ympäristössä         | Rakennustyömaat, muutokset lainsäädännössä     | Muuttujien aktiivinen seuranta                  |
| Rahoitus                       | Velkoihin ei ole varoja, käyttöpääoma ei riitä | Tarkka suunnittelu ja seuranta                  |

## Vahinkoriskit

|                        |   |  |
|------------------------|---|--|
| Henkilövahinko         | Sairastumiset, tapaturmat, työviihtyvyys    | Vakuutukset, rekrytointiin panostaminen            |
| Omaisuuksvahingot      | Tulipalo, vesivahinko, ilkivalta, laiteviat | Palovakuutus ja vahinkovakuutukset, kameravalvonta |
| Omaisuuks turvallisuus | Varkaudet, murtautumiset                    | Murto ja omaisuusvakuutus                          |

- **SWOT**

## SWOT-analyysi

| Vahvuudet   | Heikkoudet  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• sijainti</li> <li>• hyvä liikeidea</li> <li>• laadukas tuote</li> <li>• asiakaspalvelu</li> <li>• näyttöä onnistumisesta aiemmin</li> <li>• ei täysin suoraa kilpailijaa</li> <li>• motivoitunut yrittäjä</li> <li>• tunnelma ja sisustus</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• uusi, tuntematon yritys</li> <li>• markkinoinnin epäonnistuminen</li> <li>• kilpailu ravintola-alalla</li> <li>• sidosryhmien puute liiketoiminnan alussa</li> </ul>   |
| Mahdollisuudet  | Uhat  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• uusi liikeidea</li> <li>• kohderyhmä saatavilla</li> <li>• henkilökunnan kehittäminen</li> <li>• erottuminen kilpailijoista</li> <li>• liiketoiminnan kasvattaminen</li> <li>• yritystilaisuudet</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• sijoitus ei maksa itseään takaisin</li> <li>• kilpailu</li> <li>• asiakkaat eivät löydä ravintolaa</li> <li>• vuokrahuoneisto</li> <li>• toimintaympäristön muutokset</li> <li>• hävikki</li> <li>• talouden taantuma</li> </ul> |



## Yhteenveto

liiketoimintasuunnitelman tekeminen auttoi minua uskomaan entistä enemmän projektin vakauteen. Olen vakuuttunut, että pohjoisafrikkalaiselle ravintolalle on kysyntää ja konsepti menestyy Suomessa. Hyvät kokemukset ja asiakasarviot edellisestä ravintolasta auttavat uskomaan liikeideankannattavuuden. Vahva kokemustani ja taustani ravintolan- alalta auttaa päivittäisessä työskentelyssä ja alalta löytyy jo valmiita kontakteja niin asiakkaiden kuin tavarantoimittajien suhteen. Yrityksen liikeideana oli tarkoitus tarjota Suomalaisille jotain uutta, ainutkertaista ja kestävä. Tarjoan laadukasta ja parasta palvelua niin, että kysyntä toistuu jatkuvasti. Erinomainen asiakaspalvelu, maukas ruokaa, hyvä viini valikoima täyttävät kohderyhmän odotuksia. Näin asiakas suhteet syntyvät ja kehittyvät eri vaiheiden kautta. Ravintolan tapa toimia tulee esittää liikeideansa. Kun asiakas lähtee ravintolasta hänelle jää mieleen uusi ruokakulttuuri, joka sijaitsee Välimeren takana. Näin yritys pystyy asemoimaan itsensä markkinoille. Tulevaisuudessa ravintola pyrkii ketjuutumaan, jolta sen markkinaosuus voisi kasvaa. Haasteena on kova kilpailu alalla ja ravintoloiden verrattain lyhyt elinkaari nykyaikana. Koska Makrokilpailun näkökulmasta Suomessa ravintola-ala on hyvin voimakas, mikä vaati hyviä lähtöasemia kilpailukentällä. Casbah ravintolan vahvuus on aitous ja alkuperäisyys niin makujen kuin miljöö suhteen.