



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Tiina Broo

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle tilitoimistolle

Opinnäytetyö
Syksy 2022
Tradenomi (AMK), Pk-yrittäjyys



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: Pk-yrittäjyys

Tekijä: Tiina Broo

Työn nimi: Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle tilitoimistolle

Ohjaaja: Merja Juppo

Vuosi: 2022

Sivumäärä: 31

Liitteiden lukumäärä: 1

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mikä liiketoimintasuunnitelma on sekä mitä ovat taloushallintoalan haasteet ja mahdollisuudet. Työn tavoitteena on luoda liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle, jonka tarkoituksena on perustaa tilitoimisto yksityisyrittäjänä. Työ vastaa kysymyksiin, miten tehdään hyvä liiketoimintasuunnitelma sekä mikä on taloushallintoalan tilanne ja tulevaisuus.

Työn teoriaosuus keskittyy toiminnallisen opinnäytetyön kuvaukseen, liiketoimintasuunnitelman sisällön kartoitukseen ja tilitoimistoyrittäjiä koskeviin muuttumistekijöihin, kuten digitalisaatio, asiakaslähtöisyys, osaamisen päivitys sekä palvelujen laajentaminen. Aineisto on hankittu kirjallisuuden ja netistä löytyvien artikkeleiden sekä nettisivujen avulla.

Opinnäytetyön toiminnallinen osuus on liiketoimintasuunnitelman luominen toimeksiantajalle. Työn tuotos, eli liiketoimintasuunnitelma on salainen, mutta työssä on kuvaus sen valmistelusta, tekemisestä ja arvioinnista. Liiketoimintasuunnitelman sisältö päätettiin yhdessä toimeksiantajan kanssa, ja suunnitelman tekeminen edellytti kahdenkeskistä keskustelutuokiota, eli aineisto hankittiin avoimen haastattelun metodeja käyttäen.

Lopputuloksena syntyi käyttökelpoinen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla toimeksiantaja pystyy aloittamaan yritystoimintansa.

¹ Asiasanat: Liiketoimintasuunnitelma, taloushallinto, toiminnallinen, yrityksen perustaminen

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Degree programme: SME Business Management

Author: Tiina Broo

Title of thesis: Business plan for a starting accounting firm

Supervisor: Merja Juppo

Year: 2022

Number of pages: 31

Number of appendices: 1

The aim of this thesis was to find out what a business plan is and what challenges and opportunities there are in the field of financial administration. The goal of the work was to create a business plan for the commissioner, whose aim was to establish an accounting firm as a private entrepreneur. The thesis answers the questions as to how to make a good business plan and how the situation and future of financial administration industry are.

The theoretical part of the thesis focuses on the description of the functional thesis, the definition of the content of the business plan, and the change factors influencing accounting firm entrepreneurs, such as digitalization, customer orientation, updating skills, and expanding services. The data was acquired with the help of literature and articles found on the internet, as well as websites.

The functional part of the thesis comprises the creation of a business plan for the commissioner. The output of the thesis, the business plan for the commissioner, is confidential, but the thesis contains a description of its design, preparation, and evaluation. The content of the business plan was decided together with the commissioner, and the preparation of the plan required a one-on-one discussion, i.e., the data was obtained using open interview methods.

The outcome was a usable business plan, which allows the commissioner to start their business.

¹ Keywords: Business plan, financial administration, functional, company establishment

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	1
Thesis abstract	2
SISÄLTÖ	3
1 JOHDANTO	5
1.1 Työn tausta	5
1.2 Tavoite, kysymykset ja rajaus.....	5
1.3 Rakenne.....	5
2 TALOUSHALLINTOALA SEKÄ SEN HAASTEET JA MAHDOLLISUUDET7	
2.1 Johdatus taloushallintoalaan	7
2.2 Digitalisaatio ja älykäs taloushallinto	8
2.3 Asiakaslähtöisyys	10
2.4 Osaamisen päivittäminen	10
2.5 Palvelujen laajentaminen	11
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ	12
3.1 Taustaa liiketoimintasuunnitelmasta.....	12
3.2 Liikeidea ja tavoitteet.....	13
3.3 Yrityksen tiedot.....	13
3.3.1 Toiminimi.....	13
3.3.2 Avoin yhtiö	14
3.3.3 Kommandiittiyhtiö.....	14
3.3.4 Osakeyhtiö	14
3.3.5 Osuuskunta.....	15
3.4 Palvelut	15
3.5 Asiakkaat.....	16
3.6 Toimintaympäristö ja kilpailu	16
3.7 Markkinointi	16
3.7.1 Myynti	17
3.7.2 Hinnoittelu	17

3.7.3	Digimarkkinointi ja sosiaalinen media	18
3.8	Riskit ja SWOT	18
3.9	Rahoitussuunnitelma	19
4	TOIMINNALLINEN OPINNÄYTETYÖ	20
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	23
5.1	Liiketoimintasuunnitelman valmistelu	23
5.2	Kuvaus liiketoimintasuunnitelman rakentumisesta	23
5.3	Liiketoimintasuunnitelman arviointi ja analysointi	25
6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTAA.....	27
	LÄHTEET	29
	LIITTEET.....	31

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta

Tämän opinnäytetyön aiheena on luoda uudelle tilitoimistoyrittäjälle liiketoimintasuunnitelma yritystoiminnan aloittamisen tueksi. Työllä on toimeksiantaja, jolla on aiempaa kokemusta talouden hallinnasta, rahoitusalaista sekä maatalousyrittäjyydestä. Idea oman tilitoimiston perustamisesta toimeksiantajalla on ollut jo pitkään haaveena, josta työn tekijä oli tietoinen, mikä edesauttoi aiheen löytämistä opinnäytetyön tekemiseen. Työn tekijälle aihealue on myös tuttu opiskelun ja siihen kuuluvan työharjoittelun kautta.

1.2 Tavoite, kysymykset ja rajaus

Työn tarkoituksena on luoda toimiva liiketoimintasuunnitelma, jonka kokonaisuus on selkeä ja sisällöltään toimeksiantajan vaatimusten mukainen. Liiketoimintasuunnitelman perusedellytyksenä on auttaa toimeksiantaja hyvään alkuun yritystoiminnan aloittamiseksi. Tavoitteena opinnäytetyöllä on selvittää mitä liiketoimintasuunnitelma sisältää ja minkälaisia haasteita ja mahdollisuuksia taloushallintoalalla on.

Opinnäytetyön aihe on rajattu taloushallintoalaan ja liiketoimintasuunnitelmaan ja se vastaa kysymyksiin mikä on taloushallintoalan tilanne ja tulevaisuus sekä mistä hyvä liiketoimintasuunnitelma koostuu. Kysymyksiin haettiin vastauksia aiheen kirjallisuuden, artikkeleiden ja nettisivujen kautta. Liiketoimintasuunnitelman sisältö rakentui toimeksiantajan ja tekijän välisen haastattelumuotoisen keskustelun perusteella.

1.3 Rakenne

Opinnäytetyö on toiminnallinen ja se koostuu aihealueen teoriasta, toiminnallisen prosessin kuvauksesta, johtopäätöksistä ja pohdinnasta sekä erillisestä liiketoimintasuunnitelmasta, joka on salainen.

Työ alkaa johdatuksella taloushallintoalaan, jota seuraa tarkempi käsittely eri tekijöistä, joilla on suurta vaikutusta tilitoimistojen toimintatapoihin. Työn toinen osuus on johdatus

liiketoimintasuunnitelman sisältöön. Jokainen liiketoimintasuunnitelma on erilainen eikä sen tekemiseen voida laatia yhtä ohjetta, jota kaikki voisivat seurata, joten tässäkin työssä liiketoimintasuunnitelma on tekijänsä näköinen ja siihen on sisällytetty vain ne osiot, jotka on koettu toimeksiantajan yritystoiminnan aloittamisen kannalta tarpeellisiksi. Kolmas luku sisältää toiminnallisen opinnäytetyön keskeisimmät elementit sekä tekijän kuvausta tämän opinnäytetyön suunnittelusta. Tätä seuraa työn toiminnallinen osuus, joka sisältää kuvauksen liiketoimintasuunnitelman valmistelusta ja rakentumisesta sekä lopullisen tuotoksen arvioinnin ja analysoinnin. Liiketoimintasuunnitelma on salainen. Työn viimeinen osuus sisältää opinnäytetyön johtopäätökset ja pohdintaa.

2 TALOUSHALLINTOALA SEKÄ SEN HAASTEET JA MAHDOLLISUUKSET

2.1 Johdatus taloushallintoalaan

Taloushallinnolla tarkoitetaan yrityksen talouden hallintaa erilaisin menetelmin, joita ovat budjetointi, kirjanpito ja taloushallinto, tilinpäätös ja tilintarkastus sekä laskutus ja maksaminen (Suomi.fi, i.a.). Budjetoinnilla tarkoitetaan yrityksen taloudellisten tavoitteiden suunnittelua apuna käyttäen talouden peruslaskelmia, kuten tuloslaskelma, kassavirtalaskelma ja tase. Kirjanpito ja taloushallinto kertovat yrityksen toiminnan tulot ja menot, joiden perusteella selvitetään varat, velat ja tulos. Tilinpäätös on laskelma ja seuraamus yrityksen kirjanpidosta, joka tehdään jokaisen tilikauden päätyttyä ja se kertoo yrityksen varallisuuden. Tilinpäätöksen jälkeen suoritetaan tilintarkastus, jonka tekee aina yrityksen ulkopuolinen Patentti- ja rekisterilain hyväksymä tilintarkastaja, jonka tehtävänä on tarkistaa yrityksen kirjanpito, tilinpäätös, hallinto sekä muita asiakirjoja. Laskutus ja maksaminen tarkoittavat erilaisia menetelmiä, miten raha liikkuu yritykseen sisään ja ulos. Laskutuksessa voidaan käyttää paperi-, sähkö- ja verkkolaskuja ja maksamisessa mm. käteistä, pankki- ja luottokorttia, lähimaksua, mobiilimaksua, verkkopankkia tai maksunvälityspalvelua.

Suomen yritysrekisterin (i.a.) mukaan tili- ja kirjanpitotoimistoja on koko suomessa 4000-5000 ja niistä n. 200 sijaitsee Etelä-Pohjanmaalla. Yrityksiä ilman luokittelua Etelä-Pohjanmaalla rekisterin mukaan on 7120 yritystä, jolloin jokaiselle tili- ja kirjanpitotoimistolle olisi tasaisesti jakautuneesti noin 35 asiakasta per yritys näiden lukujen perusteella. Tosiasiasa tasainen jakauma ei ole mahdollista, sillä jokainen yritys on erilainen koolta, sijainnilta, palvelutarjonnalta sekä tavoitteiltaan, joilla on suurta merkitystä asiakasmäärissä.

Työllistyminen taloushallinnon alan töissä on tällä hetkellä erinomainen ja tulevaisuudessa työn jatkumisen takeena ovat alan jatkuva kasvu sekä alan ammattilaisten korkea ikärakenne (Taloushallintoliitto, 2022a). Yritykset ja julkishallinnon organisaatiot ulkoistavat taloushallintoaan yhä enemmän keskittyäkseen paremmin omaan liiketoimintaansa sekä vähentääkseen kustannuksia, jonka myötä kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelualan liikevaihto on jatkuvassa kasvussa ja vuoden 2022 alkuvuonna nousut jopa kuusi prosenttia vuoden

takaisesta (Taloushallintoliitto, 2022b). Pienemmillä paikkakunnilla on vaikeampaa löytää kirjanpitäjiä, mikä tarkoittaa, että uusia alan yrittäjiä sekä opiskelijoita tarvitaan jatkuvasti.

Nykypäivän liike-elämän haasteita ovat Baswaren (2021) mukaan prosessien läpinäkyvyys, parempi ennustettavuus, kestävän kehityksen vaatimukset, ympäristövastuun vaatimukset sekä toimintaketjun varmuus. Koronapandemian myötä erityisesti ennakointi ja jatkuvuuden varmistaminen ovat nousseet tärkeiksi toimintamalleiksi yritysten johdossa. Toimintamallien muuttuminen työelämässä on luonnollisesti haasteista suurin mutta myös mahdollisuuksien lisäämiseksi tehokkain. Tänä päivänä etenkin tili- ja kirjanpidon yrityksiltä vaaditaan enemmän digitalisoitumista, asiakaslähtöisyyttä, osaamisen päivittämistä ja palvelujen laajentamista.

2.2 Digitalisaatio ja älykäs taloushallinto

Digitalisaatio on Ilmarisen ja Koskelan (2015, s. 13) mukaan selvästi suurin muutoksen tuoja, jonka myötä tavat hankkia tietoa, ostaa tuotteita, kuluttaa palveluja, hoitaa asioita ja olla vuorovaikutuksessa pakottavat vanhat yritykset päivittämään osaamistaan ja toimintatapojaan. Digitalisaation myötä yrityksen perustamisesta on tullut entistä helpompaa ja nopeampaa, mutta haasteita aiheuttaa nykyaikana sen, että päätöksenteot tulee tehdä nopeasti ja rohkeasti, sillä kilpailun ja toimialan pidemmän aikavälin ennustus on muuttunut Hämmäläisen ym. (2016) mukaan arvaamattomaksi. He myös painottavat, että yrityksen digitalisoituminen on yritysten tulevaisuudessa välttämätön voimavara ja jonka myötä johtamisessa tulee korostua ihmislähtöisempi ajattelu- ja toimintatapa.

Taloushallinnon digitalisoituminen on kestänyt jo kahden vuosikymmenen ajan ja sen kehityskaareen voidaan sisällyttää neljä erilaista aikakautta (Kaarlejärvi & Salminen, 2018, s. 15–16). Vuosina 1990–2000 puhuttiin paperittomasta kirjanpidosta, millä tarkoitetaan kirjanpidon lakisääteisten tositteiden esittämistä sähköisessä muodossa. Sähköinen kirjanpito oli koko ajan yleistymään päin, muttei kuitenkaan voitu vielä puhua täysin paperittomasta taloushallinnosta, jonka aikakausi tuli vasta kymmenen vuotta myöhemmin ja puhuttiin digitaalisesta taloushallinnosta. Digitaalisen taloushallinnon peruspiirre on yksinkertaisesti vain sähköisessä muodossa esiintyvät tositteet. 2020-luvulla eletään älykkään taloushallinnon aikaa, jolla tarkoitetaan prosessien automatisointia, eli ne on suunniteltu

tarkoituksen- ja yhdenmukaisiksi ja järjestelmät korvaavat työt, jotka ovat hoituneet rutiininomaisesti ja vaatineet paljon henkilöresursseja.

Kaarlejärven ja Salmisen (2018, s. 18–19) mukaan älykästä taloushallintoa voidaan kuvailla ainakin seuraavin piirtein:

- Oikeellinen ja reaaliaikainen
- Tiedonsiirto täysin digitaalista
- Prosessit ovat tehokkaita ja nopeita
- Ihmisen työtä tukevaa
- Käyttäjystävällistä
- Raporttien saatavuus helppoa
- Tulevaisuuden ennustaminen helppoa

Älykäs taloushallinto edellyttää Kaarlejärven ja Salmisen (2018, s. 19–22) mukaan työn uudistunutta jakoa ihmisen ja järjestelmän välillä. Tietotekniikan kasvu on jatkuvaa ja se tuo mukanaan lisää haasteita mutta myös erinomaisia mahdollisuuksia, kuten järjestelmien kehittyminen, joka mahdollistaa yhä suurempaan automatisointiin. Automatisoinnin uusimpia teknologioita ovat tekoäly sekä ohjelmarobotiikka, joiden myötä voidaan kuvitella alan mullistuvan etenkin suurten resurssien omaavissa organisaatioissa paljonkin. Automaation myötä työntekijöiden taakka kevenee ja aikaa vapautuu, jonka myötä ammattilaiset pystyvät osallistumaan enemmän liiketoiminnan parantamista edistäviin tehtäviin sekä työn mielekkyys nousee. Työntekijän into työtä kohtaan parantaa asiakkaan kokemuksia ja tyytyväisyyttä, sillä henkilökunta, joka nauttii työstään takaa paremman asiakaskokemuksen. Automaation myötä työn laatu paranee, on läpinäkyvämpää sekä vähentää virheitä, joiden riski on suurempi manuaalisessa työskentelytavassa. Automatisaatiolla onkin todettu olevan 30 % kustannustehokkuuden parannus taloushallinnossa. Työn tekeminen on riippumaton ajasta ja paikasta mikä lisää yrityksen kasvun mahdollisuuksia, kuten uusia asiakkaita ja kansainvälistymisen.

2.3 Asiakslähtöisyys

Gill ym. (2019, s. 46) kertovat kirjanpitäjien stereotyyppisen kuvauksen olevan, että he ovat syvällisistä ajattelijoita, laskimet kädessä ja persoonaltaan introvertteja, jotka ymmärtävät enemmän numeroista kuin ihmissuhteiden rakentamisesta. Päästäkseen tästä stereotyyppisestä ajattelusta, tulee tilitoimistojen heidän mukaansa luoda asiakaskeskeisempi kulttuuri, jonka myötä asiakkaat säilyvät ja kannattavuus lisääntyy. Asiakslähtöisen kulttuurin rakentamiseksi työntekijöiden on omaksuttava siihen liittyvät arvot ja säännöt, ja jotta tämä toteutuisi, tulisi yrityksen johtajan omilla teoillaan ja motivoinnillaan mahdollistaa se (mts. 49–50). Asiakslähtöisyyden lisäämiseksi yrityksen tulee ottaa enemmän huomioon asiakkaidensa palautteet sekä pyrkiä vastaamaan niihin, olivatpa ne huonoja tai hyviä asioita. Tekijän mukaan erityisesti asiakkaan tehdessä negatiivista palautetta on hänellä aina odotus jonkinlaisen vastauksen saamisesta tai toimintatavan mahdollisesta muutoksesta, ja jollei mitään vastakaikua anneta, pahimmassa tapauksessa asiakas menetetään. Kommunikointi asiakkaan ja yrityksen välillä on erityisen tärkeää ja sen ylläpitämisen parantamiseen tulisi aina pyrkiä.

2.4 Osaamisen päivittäminen

Oman osaamisen päivittäminen on tapa pitää yllä ammattiosaamistaan ja parantaa varmuutta työn jatkuvuudelle (Visma, 2021, s. 4–8). Kirjanpitoalalla suurimpia muutoksia osaamisessa luonnollisesti aiheuttaa alan jatkuva digitalisoituminen, joka vaatii koko yrityksen panoksen uusien käytäntöjen omaksumisessa.

Omaa osaamistaan kirjanpitoalalla voidaan päivittää erilaisten syventävien tutkintojen muodossa, kuten KLT-, PHT- ja TNT-tutkinto. Suosituin ja erittäin arvostettu on taloushallintoalan asiantuntijatutkinto, eli KLT-tutkinto, joka kertoo henkilön omaavan korkean laskenta- ja vero-osaamisen tason (Taloushallintoliitto, i.a.-a). Tämän pätevyyden myötä saadaan parempaa palkkaa, haastavia työtehtäviä ja etenemistä työelämässä. Tilitoimistot, joissa työskentelee vastuuhenkilönä KLT-tutkinnon suorittanut, on niillä mahdollisuus auktorisoitua. PHT-tutkinnolla tarkoitetaan palkkahallinnon asiantuntijatutkintoa, joka antaa laajan osaamisen palkka- ja henkilöstöhallinnosta (Taloushallintoliitto, i.a.-b). Uusin vuonna 2022 voimaan tullut TNT-tutkinto, eli talouden suunnittelun ja

yrittäjäneuvontapalveluiden tutkinto on suunnattu henkilöille, jotka tahtovat osoittaa laajaa osaamista taloushallintoalan konsultaatio tehtävissä (Taloushallintoliitto, 2022c).

Tilintarkastajaksi tahtovien täytyy suorittaa HT-tutkinto, eli tilintarkastajatutkinto, jonka hyväksymisestä vastaa Tilintarkastusvalvonta, joka sijaitsee Patentti- ja rekisterihallituksessa (Raitio, 2016). Tilintarkastajaksi haluavalla tulee ennen tutkintoon osallistumista olla korkeakoulututkinto, tilintarkastuskokemusta sekä vaadittavat opinnot suoritettuina. HT-tutkinnon suorittamisen jälkeen voidaan jatkaa erikoistumista ja suorittaa KHT- ja JHT-tilintarkastajatutkinnot.

2.5 Palvelujen laajentaminen

Digitalisaatio on pakottanut sekä mahdollistanut tilitoimistot tekemään entistä lähempää yhteistyötä asiakkaidensa kanssa, minkä myötä palvelujen laajentaminen on myös tullut ajankohtaisemmaksi (Visma, 2021, s. 12–13). Uudet ja lisäarvoa tuottavat palvelut tuovat lisää asiakkaita sekä vahvistaa jo olemassa olevia asiakassuhteita ja markkina-asemaa. Uusia palveluja voivat esimerkiksi olla erilaiset konsultointi- ja analysointipalvelut sekä kannattavuusarvioinnit ja laskelmat.

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ

3.1 Taustaa liiketoimintasuunnitelmasta

Liiketoimintasuunnitelma on aloitus uudelle yritykselle, strateginen päivitys jo olemassa olevalle yritykselle ja hyvä työkalu rahoituksen hakemisessa (Hesso, 2015, s. 10). Liiketoimintasuunnitelma kuuluu uuden yrityksen perustamiseen, sen ollessa ensimmäinen konkreettinen asia, minkä avuin laitetaan liikeidean pyörät pyörimään kohti liiketoimintaa. Liiketoimintasuunnitelmassa kiteytetään yhteen raporttiin yrityksen tavoitteet, miten ne toteutetaan ja tulevaisuuden suunnitelmat. Kuten sen nimikin jo sanoo, se on suunnitelma, ja tämän suunnitelman tarkoituksena on kuvata yrityksen osiot niin että niiden yhteinen kokonaisuus on helposti ymmärrettävissä. Åkerberg (2017, s. 62) pitää yhtenä tärkeimpänä vaatimuksena idean suunnitelman, siitä syntyvien investointien sekä ennustetun kassavirran linjaavuutta. Liiketoimintasuunnitelman tekoa ei saisi jättää vain yrityksen perustamisen alkumetreille, vaan sitä täytyisi päivittää säännöllisin väliajoin, etenkin aina silloin kun yrityksen toimintatapoihin tulee muutoksia tai edessä on isompia investointeja, sillä liiketoimintasuunnitelma kulkee käsikädessä yrityksen strategisen suunnitelman kanssa.

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen voi vaikuttaa työläältä, mutta apua sen tekemiseen löytää monelta taholta. Internetistä löytää erilaisia valmiita liiketoimintasuunnitelmapohjia, joista voi valita mieleisensä ja henkilökohtaistakin apua on saatavissa. Liiketoimintasuunnitelma on hyvä tehdä ennen kuin hakee starttirahaa tai muuta rahoitusta, kuten lainaa pankista tai tukea ELY-keskukselta, jolloin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan rahoituspää-
töstä varten (Holopainen, 2022, s. 13). Yrittäjille tarjotaan myös paljon erilaisia neuvontapalveluita, jota voi saada seuraavilta tahoilta:

- Suomi.fi -verkkopalvelu
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus
- Työ- ja elinkeinotoimistot
- Uusyrityskeskus
- ProAgria
- Kehitysyhtiöt
- Maa- ja kotitalousnaisten yrityspalvelut

3.2 Liikeidea ja tavoitteet

Liikeidean kuvaus vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten (Hesso, 2015, s. 24). Selkeä kuvaus mitä tuotteita tai palveluita yritys asiakkailleen tarjoaa sekä mikä niiden hyöty niistä heille on. Keitä ovat yrityksen asiakkaat ja miten heidät tavoitetaan. Asiakkaiden tuntemus on arvokasta, jonka myötä saavutetaan tietoutta niin palvelujen kehityksessä kuin markkinoinnissa. Liikeidea syntyy tavoitteesta ansaita rahaa ja menestyä toimialalla ja nämä tavoitteet saavutetaan vain asiakkaiden myötä.

3.3 Yrityksen tiedot

Yrityksen tietoihin on hyvä sisällyttää kaikki mahdollinen tieto uudesta yrittäjistä yksinkertaisesti mutta selkeästi. Yrityksen perustajalla on usein aina jonkinlainen tausta perustettavan yrityksen toimialalta tai vähintään kiinnostus alaa kohtaan, joten osaamisen ja kokemusten kartoittaminen on tärkeää. Yrityksen tiedoista on hyvä selvittää myös perustiedot kuten kuka yrittäjänä toimii, missä yritys sijaitsee ja mikä on yrityksen yhtiömuoto.

Yhtiömuodon valinnassa tulee ottaa huomioon monia eri tekijöitä, kuten perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu ja verotus (Holopainen, 2022, s. 22). Yritysmuodoista ja niiden ominaisuuksista vähemmän tietävien on hyvä valintaa tehdessä perehtyä näihin asioihin alan ammattilaisen kanssa. Valittavia yhtiömuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta.

3.3.1 Toiminimi

Toiminimi, eli toisin sanoen yksityinen elinkeinoharjoittaja perustaa yrityksensä yksin ja edustaa sitä yksin (Holopainen, 2022, s. 26). Perustamiseen tarvittavaa pääoman määrää ei ole rajattu eikä tilintarkastusta laissa määritelty. Toiminimen perustaminen on valittavista yhtiömuodoista yksinkertaisinta ja sen voi tehdä kuka vaan pysyvästi Euroopan talousalueella asuva henkilö.

3.3.2 Avoin yhtiö

Avoimen yhtiön perustajia täytyy olla vähintään kaksi ja vähintään toisella tulee olla asuinpaikka ETA-alueella (Holopainen, 2022, s. 27). Perustajina voi toimia henkilö tai yhteisö, eikä perustamista varten tarvita pääomaa. Toimielimiä avoimessa yhtiössä ei ole pakko olla, mutta se on mahdollista, jos niin sovitaan, jolloin valittu toimitusjohtaja ilmoitetaan kaupparekisteriin. Kuitenkin jos valitulla toimitusjohtajalla ei ole asuinpaikkaa ETA-alueella tulee yhtiölle valita erillinen elinkeinolain mukainen edustaja. Tilintarkastajan valinta ei ole pakollinen, ellei seuraavista ehdoista mikään täyty: Tase ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai vastaava ylittää 200 000 euroa tai työntekijöitä on yli kolme henkilöä. Yhtiötä edustaa jokainen yhtiömies, jos sitä ei erillisellä sopimuksella ole rajattu.

3.3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö perustetaan kahden tai useamman yhtiömiehen kera, joista vähintään yksi on vastuussa oleva ja yksi äänetön yhtiömies (Holopainen, 2022, s. 29). Perustajat voivat olla henkilöitä tai yhteisöjä ja vähintään yhdellä vastuussa olevalla tulee olla asuinpaikka ETA-alueella. Toimielimet eivät ole pakollisia, mutta mahdollisia. Perustamista varten yhtiön äänettömällä yhtiömiehellä täytyy olla panoksena omaisuutta, joko rahaa tai siitä arvioitavissa, esim. asunto. Yhtiömiehellä, joka on vastuunalainen ei vaadita rahallista panosta. Tilintarkastajan valinta vaaditaan, jos jokin seuraavista ehdoista täytyy: Tase ylittää 100 000 euroa, liikevaihto ylittää 200 000 euroa tai työntekijöitä on yli kolme henkilöä. Kommandiittiyhtiötä edustaa jokainen vastuunalainen yhtiömies ja sovittaessa äänetön yhtiömies voi saada myös edustusoikeuden. Elinkeinolain mukainen edustaja tulee valita, jos yhtiöllä ei ole vastuunalaista yhtiömiestä, toimitusjohtajaa tai prokuristia, joka omistaa asuinpaikan ETA-alueella.

3.3.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustajia on yksi tai useampi henkilö tai oikeushenkilö. ETA-alueen asuinpaikan omistus vaatimuksia osakeyhtiössä ei ole (Holopainen, 2022, s. 31–35). Toimielimistä ainoa pakollinen osakeyhtiössä on hallitus, jossa täytyy olla 1–5 jäsentä ja joista yksi valitaan puheenjohtajaksi ja vähintään yhdellä täytyy olla asuinpaikka ETA-alueella, jollei

Patentti- ja rekisterihallitus ole myöntänyt erillistä lupaa poiketa tästä. Kuitenkin jos hallituksen määrä on alle kolme, tulee lisäksi valita yksi varajäsen. Oikeushenkilö, alle 18-vuotias tai edunvalvojan vaatima, toimintakelpoisuus rajoitettu, konkurssissa oleva tai liiketoimintakiellossa oleva henkilö ei voi toimia hallituksen jäsenenä. Hallituksen toimivaltaan kuuluu kirjanpito sekä varainhoito. Pääomaa yksityisen osakeyhtiön perustamisessa ei vaadita, mutta julkisen osakeyhtiön perustamisen vähimmäispääoma on 80 000 euroa. Osakeyhtiössä tilintarkastajaa ei valita, ellei seuraavista ehdoista mikään täyty: Tase ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai vastaava ylittää 200 000 euroa tai työntekijöitä on yli kolme henkilöä.

3.3.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustajia on yksi tai useampi henkilö tai oikeushenkilö (Holopainen, 2022, s. 36–39). Osuuskunnan perustajan asuinpaikalla tai kansalaisuudella ei ole väliä, mutta jokainen perustaja on automaattisesti jäsen osuuskunnassa. Perustamista varten olevalle pääomalle ei ole minimirajaa, mutta osuudesta tai osakkeista maksetaan merkintähinta, joka on kirjattu osuuskunnan perustamissopimukseen. Toimielimenä pakollinen on hallitus, joka koostuu osuuskunnan jäsenistä, mutta hallitukseen ei voida valita oikeushenkilöä, alaikäistä, edunvalvojaa vaativaa, toimikelpoisuus rajoitteista, konkurssissa olevaa tai liiketoimintakiellossa olevaa henkilöä. Jos osuuskuntaan valitaan toimitusjohtaja, tulee hänellä olla asuinpaikka ETA-alueella. Päätäntävalta osuuskunnassa on jäsenillä, jollei erillistä edustajistoa ole valittu. Tilintarkastajaa ei valita, ellei mikään seuraavista ehdoista täyty: Tase ylittää 100 000 euroa, liikevaihto ylittää 200 000 euroa tai työntekijöitä on yli kolme. Jos osuuskunnassa ei ole tilintarkastajaa, tulee valita toiminnantarkastaja.

3.4 Palvelut

Palvelujen tarkoitus on kertoa mitä yritys tuottaa asiakkaille, mihin niiden hinnoittelu perustuu sekä mitä hyötyä niistä on asiakkaalle (Uusyrittyskeskus, i.a.). Yritystoimintaa aloittaessa palvelutarjonnan suunnittelussa on hyvä pitää mielessä oman osaamisen taso sekä resurssit, näin vältetään turhia ongelmia, joita tietämättömyys ja kiire lisäävät. Palvelujen tarjontaa onkin hyvä lisätä vaihteittain oman osaamisen mukaan, sillä kilpailussa palvelujen määrä ei aina tuo yritykselle lisäarvoa vaan niiden laatu.

3.5 Asiakkaat

Ketä ovat tulevan yrityksesi asiakkaat? Asiakaskunnan määrittämisessä tulee olla tietous ketä mahdollisesti tulevat asiakkaasi ovat, ovatko he kenties kuluttajia vai toisia yrityksiä (Uusyrityskeskus, i.a.). Asiakkaat voidaan myös ryhmitellä iän, sukupuolen, ammatin tai sijainnin mukaan. Kohderyhmän valitsemiseen vaikuttaa mitä tuotteita tai palveluja yritys tuottaa, missä yritys sijaitsee, miten helposti se asiakkaan tavoitettavissa on sekä minkä hintaisia tarjottavat palvelut tai tuotteet ovat.

3.6 Toimintaympäristö ja kilpailu

Toimintaympäristön ja kilpailun analysoimisessa selvitetään oman alueen markkinat, eli mitä ovat ne elementit millä toimialalla kilpaillaan ja ketä ovat tärkeimmät kilpailijat (Lawrence & Moyes, 2004, s. 11). Yrityksen perustamisessa tulee ottaa huomioon, perustuuko kilpailu hinnoitteluun, laatuun, palvelutarjontaan tai johonkin muuhun. Uuden yrittäjän tulee myös selvittää mitä ovat ne seikat, joilla oma yritys erottuu kilpailijoistaan ja saa paikkansa markkinoilta. Hesson (2015, s. 49–50) mukaan yrittäjän täytyy tuntea kilpailijansa ja ketkä haastavat toimintaa asiakkaan näkökulmasta, eli toisin sanoen keneen asiakkaat vertaavat yrityksesi palveluja tai tuotteita.

Mahdollista on olla huomioimatta kilpailijoita, mutta heidän tuntemisensa auttaa aloittavaa yrittäjää ymmärtämään paremmin toimintaympäristöään, joka edesauttaa tekemään taloudellisesti positiivisia päätöksiä. Kilpailijoiden tuntemisella ei tarkoiteta liikesalaisuuksien selvittämistä tai kuinka monta kahvikuppia päivässä kuluu, vaan hyvän analyysin saa jo selvittämällä esimerkiksi palveluiden tarjonnan ja niiden saatavuuden, yrityksen liikevaihdon ja muita tuloslukuja sekä henkilöresurssit, eli montako työntekijää yritys työllistää ja minkälaisia työtehtäviä he mahdollisesti edustavat.

3.7 Markkinointi

Markkinoinnin tarkoituksena on herättää asiakkaiden mielenkiinto yritystä kohtaan ja näin ollen saada myyntiä (Yrittäjät, i.a.). Yrityksen myynti on riippuvaista asiakkaista, joten hyvään markkinointiin panostetaan. Markkinointia voidaan toteuttaa monella tapaa eikä

siihen ole rajoituksia miten paljon yrityksen tulee kuluttaa aikaa ja rahaa. Aloittavilla yrityksillä markkinointi ja siihen käytetyt resurssit voivat tietenkin olla alkuun suuria, mutta rahallisesti nykypäivänä suosituimpaan digimarkkinointiin ei pakosta tarvita suuria summia. Markkinointi on nykyään monikanavaista ja sosiaalisen median käyttö vaikuttamisen välineenä on Hesson (2015, s. 105) mukaan olennainen osa markkinointia. Sosiaalisen median käyttö markkinoinnissa mahdollistaa myös maailmanlaajuisten ilmiöiden vaikutukset markkinointiin reaaliajassa. Yrityksen markkinointi tapahtuu myös hinnoittelun ja myynnin kautta, jotka ohjaavat eniten kuluttajien käyttäytymistä.

3.7.1 Myynti

Myyntillä tarkoitetaan tapaa, jolla saavutetaan asiakkaita ja luodaan heille tarpeita (Tuomi, 2018). Myynnin tarkoituksena on siis luoda asiakkaalle mielikuva, että tämä tarvitsee juuri sen kyseisen palvelun tai tuotteen jota yritys myy. Myynnin muotona voi olla ratkaisumyynti, palveleva myynti sekä tarjouslähtöinen myynti. Ratkaisumyynti keskittyy tilanteisiin, joissa asiakas tarvitsee tiettyä palvelua tai tuotetta, mutta ei tiedä mistä sellaista voisi saada, kun taas palvelevalla myynnillä tarkoitetaan sitä, kun asiakas tietää mistä tarpeeseen saadaan ratkaisu. Tarjouslähtöinen myynti puolestaan keskittyy asiakkaisiin, jotka ovat tietoisia saatavista palveluista ja tuotteista joilla tarve tyydytetään, mutta heillä on usein selvä käsitys hyödyn ja kulun suhteen. Vaikka myyntitapoja on monia, on niillä kaikilla sama tavoite, joka on asiakkaan tarpeen luominen sekä sen tyydyttäminen.

3.7.2 Hinnoittelu

Yrityksen palvelujen tai tuotteiden hinnoittelu on erityisen tärkeää ja sen määrittämiseen tarvitaankin paljon tietoa, sillä se on asia millä vaikutetaan suoraan ja ehdottomasti yrityksen toiminnan mahdollistamiseen (Uusyrittäjäkeskus, i.a.). Hintojen määrittämisessä tulee huomioida kaikki liiketoiminnan kulut kuten esimerkiksi, arvonlisävero, YEL-maksut, vakuutusmaksut ja oma tuntipalkka. Asiakkaat, kilpailijat ja kustannukset ovat hinnoittelun suunnittelun avaintekijöitä. Hinnoittelun suunnittelussa voidaan käyttää apuna seuraavia kysymyksiä:

- Mistä asiakas maksaa? Laadusta, asiakaspalvelusta tai kenties imagosta

- Mitä kilpailijasi kustantavat samasta tuotteesta tai palvelusta?
- Paljonko palvelun tai tuotteen ostohinta tai materiaalikulut ovat?

Kun on tiedossa vastaukset edellä mainittuihin kysymyksiin, on helpompaa määrittää minkä hinnoittelumallin mukaan hintoja on hyvä lähteä muodostamaan.

3.7.3 Digimarkkinointi ja sosiaalinen media

Digitaalisella markkinoinnilla tarkoitetaan markkinointia, joka hyödyntää digitaalista teknologiaa (Lahtinen ym., 2022, s. 17). Digitaalisia alustoja markkinoinnin käytössä ovat mm. Yrityksen sähköposti ja verkkosivut, hakukoneet kuten google, sosiaaliset mediat kuten Facebook ja Instagram sekä erilaiset mobiilisovellukset.

Digitaalisen markkinoinnin käyttöönottoon yrityksessä voidaan käyttää esimerkiksi Dave Chaffeyn kehittämää mallia nimeltään RACE, joka on lyhenne sanoista Reach, Act, Convert ja Engage (Lahtinen ym., s. 120–122). Kyseisen mallin käytön eri vaiheet alkavat kokonaisvaltaisen digimarkkinoinnin strategian luomisella, jonka tulee sisältää tavoitteet ja niiden toteuttamissuunnitelmat. Toisena vaiheena on vuorovaikutus, eli saada potentiaaliselta asiakkaalta kiinnostuksen osoitus yritystä kohtaan esimerkiksi rekisteröitymällä verkkokauppaan. Seuraavana vaiheena on konvertoiminen, eli saada vuorovaikutusvaiheessa olevan asiakkaan kiinnostuksen johtavan ostotapahtumaan tai tarjouksen tekemiseen. Viimeisenä vaiheena on sitouttaminen, minkä tarkoituksena on rakentaa asiakassuhteesta pitkäaikainen. Usein pitkäaikaisten asiakkaiden ja yrityksen suhde keskittyy uutiskirjeiden vastaanottamiseen ja vuorovaikutukseen sosiaalisessa mediassa.

3.8 Riskit ja SWOT

Riskitekijöiden huomioon ottaminen yrityksen perustamisvaiheessa on tärkeä osa liiketoiminnan suunnittelua (Lawrence & Moyes, 2004, s. 29–30). Riskien tiedostaminen ja suunnitelmat niiden kitkemiseen ovat erityisesti rahoittajien näkökulmasta yritystoiminnan tärkeitä onnistumisen elementtejä. Riskien kartoittamiseen voidaan käyttää esimerkiksi SWOT-analyysiä.

SWOT- analyysi on nelikenttämalli, johon listataan yrityksen ja/tai yrittäjän vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Sen tarkoitus on auttaa ymmärtämään yrityksen toimintaympäristöä sekä organisaatiota (Åkerberg, 2017, s. 63). Yrityksen heikkouksien ja uhkien selvittäminen ovat tämän työkalun tärkein asia, sillä kun nämä asiat ovat tiedostettu, pystytään niiden kehittämiseen ja pois sulkemiseen tehdä erilaisia suunnitelmia.

SWOT- analyysi on hyvä lisäosa osaksi onnistunutta liiketoimintasuunnitelmaa ja Åkerberg (2017, s. 63) ehdottaakin, että toimivat yritykset jättäisivät kahdesta budjettikierrroksesta toisen väliin ja käyttämään sen ajan SWOT-analyysin ja liiketoimintasuunnitelman tekemiseen. Hän myös korostaa henkilöstön laajaa käyttöä, jotta saadaan monta erilaista näkemystä, jotka saavat aikaan hyviä keskusteluja.

3.9 Rahoitussuunnitelma

Kannattavuuslaskelmien avulla selvitetään uuden yrityksen käynnistämistä varten tarvittavat investoinnit ja käyttömenot, joita voivat olla esimerkiksi yrityksen tilavuokra, tarvittavien välineiden ostaminen ja palkat (Uusyrittäjäkeskus, i.a.). Hyvä rahoitussuunnitelma sisältää vastaukset paljonko yrityksen perustaminen maksaa, miten toiminnan rahoittaa, paljonko siitä syntyy kuluja, miten paljon myyntiä tarvitaan sekä miten paljon tarvitaan käyttöpääomaa yrityksen perustamiskuluihin. Kannattavuuslaskelmat eivät ole vain uusien yritysten juttu, sillä jo olemassa olevien yritystenkin on kannattavaa päivittää laskelmiaan. Laskelmien tarkoituksena on edesauttaa strategista suunnittelua sekä liiketoiminnan edistämistä.

4 TOIMINNALLINEN OPINNÄYTETYÖ

Toiminnallisen opinnäytetyön päällimmäisenä tarkoituksena on ohjeistaa, miten jokin asia käytännössä tapahtuu, ja sen lopullisen kokonaisuuden tulisi opastaa, järjestää tai järjestyä (Vilkkä & Airaksinen, 2003, s. 9–16). Toteutustapoja on paljon erilaisia, joista voi syntyä esimerkiksi kirja, vihko, kansio, opas, cd, portfolio tai kotisivut. Toiminnallisen opinnäytetyön suositeltavin edellytys on, että työllä on toimeksiantaja. Toimeksiantajan myötä opinnäytetyön tekijän on mahdollista verrata oppimiaan asioita sen hetkisiin tarpeisiin työelämässä, mikä edesauttaa kehittämään ja harjoittamaan omia taitojaan. Prosessin myötä tekijä voi myös löytää oman suuntansa ammatillisessa kasvussa, työllistymisessä sekä urasuunnittelussa. Toiminnallinen opinnäytetyö aloitetaan aiheanalyysillä, eli ideoinnilla, minkä tarkoituksena on selvittää oman alan mielenkiinnon kohteet ja mikä niissä motivoi (mts. 23–26). Aiheen löytymisen jälkeen voidaan siirtyä toimintasuunnitelmaan, josta tulee selvittää työn aihe, miten se toteutetaan sekä miksi se tehdään. Työn aiheen on hyvä olla tekijälle sellainen, mihin on halua löytää uusia näkökulmia sekä toimintatapoja sen toteuttamiseen, mitkä pitkälti ovat toiminnallisen työn perusta.

Ensimmäisenä tavoitteena opinnäytetyön tekemisen aloituksessa oli luonnollisesti valita aihe, joka lopulta erilaisten pohdintojen jälkeen tarkentui toimeksiantajan kautta, jolla oli ollut jo pitkään haaveena vielä joskus perustaa oma yritys. Tästä intoutuneena aloitettiin järjeistämään ideaa ja suunnittelemaan mitä tehdään, miten tehdään ja miksi tehdään.

Mitä tehdään? Liiketoimintasuunnitelma uudelle taloushallintopalveluja tarjoavalle yritykselle. Suunnitelman helpoin vaihe oli luonnollisesti päätös siitä mitä tehdään, mutta miten ja miksi, vaati hieman enemmän, sillä näiden kysymysten pohtiminen syvällisemmin, oli oleellista opinnäytetyön kannalta.

Miten tehdään? Aluksi opinnäytetyön aihe tuli hyväksyttäväksi ja etsiä sopiva opinnäytetyön ohjaaja, jonka jälkeen sai hieman lisää käsitystä mitä koko prosessi vaatii ja miten valittu tutkimusmenetelmä siihen tulee vaikuttamaan. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui toiminnallinen, joka oli tekijällekkin täysin uusi menetelmä, mutta antoi hyvän lisämausteen opinnäytetyön tekemiseen. Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa tutkittavasta aiheesta jonkinlainen ohjeistus lukijalle, joka tässä tapauksessa olisi selvitys siitä mitä

perustettavan tilitoimiston liiketoimintasuunnitelman tulee tekijän ja toimeksiantajan näkemysten mukaan sisältää. Työn teoria hankitaan kirjallisuuden ja erilaisten internet-lähteiden kautta ja toiminnallinen osuus syntyy tekijän ja toimeksiantajan välisen keskustelun myötä.

Miksi tehdään? Opinnäytetyön tarkoituksena on näyttää mitä opiskelija osaa, joten aiheen valinta perustuu yleensä asiaan mistä tietoa löytyy eniten. Aiheen valintaan tässä tapauksessa eniten vaikutti opintojen suuntaus yrittäjyyteen, jonka myötä tietoutta yrityksen perustamisesta oli jo saavutettu. Liiketoimintasuunnitelma tehtäisiin erityisesti toimeksiantajan uuden toiminnan toteuttamiseksi, mutta opinnäytetyön kannalta katsottuna haluttiin myös selvittää mitä haasteita taloushallintoalalla on sekä ymmärtää niiden vaikutuksia yrityksen perustamiseen ja tehtyihin valintoihin.

Aihetta analysoidessa tärkeää on pohtia, ketä varten työ tehdään eli selvittää kohderyhmä sekä sen rajaus (Vilkka & Airaksinen, 2003, s. 38–39). Kohderyhmän määrittämisessä voidaan käyttää esimerkiksi ikää, koulutusta tai ammattiasemaa. Kohderyhmää määrittäessä kannattaa miettiä ongelmaa, jota ollaan ratkaisemassa sekä ketä se koskettaa, jolloin aiheen rajaus yksinkertaistuu eikä työ lähde harhailemaan sen edetessä. Toiminnallisessa työssä tulee käyttää tietoperustaa sekä teoreettista viitekehystä, minkä avulla opiskelija pystyy todistamaan olemaan kykeneväinen yhdistämään teorian käytäntöön, eli se mihin käytäntöön päätyy, pitäisi se myös pystyä teorian käsitteiden kautta perustelemaan (mts. 41–43). Kuitenkaan välttämätöntä tai mahdollista tätä käytäntöä ei ole aina toteuttaa, ja käsitteet on hyvä rajata ja tiivistää vain keskeisiin ja työn kannalta tärkeisiin.

Toiminnallinen opinnäytetyö perustuu asiantuntevaan tietoon, aiempaan tutkittuun tietoon sekä tietoperustaiseen tietoon, sillä sen tarkoituksena on tuottaa lisää ja uutta tietoa kehittämistarpeisiin niin toimeksiantajalle, työelämään kuin ammattialaan (Kostamo ym. 2022).

Hyvän tiedon kerääminen on tutkimustyölle tärkeää ja sen löytäminen saattaa olla työlästä ja vie enemmän aikaa mitä on ajatellut. Opinnäytetyön alkuvaiheilla tuli etsiä ennakkoon aihealueeseen sopivia lähteitä, joita löytyikin ihan mukavasti, kunnes kirjoitusvaiheessa tuli huomattua useasti lähteen olevan epätarkka tai muuten vain epäsopiva, joka tarkoitti lisää työtä. Lähteiden etsimisessä haastavinta oli artikkeleiden luotettavuuden määrittäminen

sekä aiheen tieteellisten tutkimusten etsiminen. Liiketoimintasuunnitelman kannalta hyviä kirjallisuus lähteitä löytyy loputtomiin, mutta niistä sopivimpien valitseminen tuotti haastetta. Työn edetessä uusien lähteiden etsiminen huomattavasti helpottui ja apua sai hyvin opinnäytetyön ohjaajalta sekä opinnäytetyöseminaarin tiedonhaku-tunnin kautta. Työn kannalta pidettiin tärkeänä löytää tuoretta tietoa, jotta lopputuotos olisi mahdollisimman reaaliaikainen.

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

5.1 Liiketoimintasuunnitelman valmistelu

Toiminnallisen opinnäytetyön toteutumisen mahdollisti toimeksiantajan tarve liiketoimintasuunnitelmalle. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on antaa kattava ja selkeä kuvaus yrityksen toiminnasta ja miten se pyrkii saavuttamaan tavoitteensa.

Liiketoimintasuunnitelma tehtiin Word-ohjelmaa apuna käyttäen, jolloin sitä oli helppo muokata haluamansa mukaan ja muuttaa myöhemmin esim. pdf-tiedostoksi. Opinnäytetyön tekijä valmisteli alustavan liiketoimintasuunnitelmapohjan, jonka jälkeen toimeksiantajan kanssa pidettiin avointa keskustelua aiheesta, minkä pohjalta lopullinen liiketoimintasuunnitelma rakentui. Ensimmäinen haastattelu toimeksiantajan kanssa pidettiin marraskuun 8 päivä, joka kesti noin 4 tuntia. Toinen keskustelu pidettiin seuraavana päivänä, jonka kesto oli noin 2 tuntia. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen edetessä oli tärkeää huolehtia työn reaalisuudesta, joten tekijä piti tiivistä yhteydenpitoa toimeksiantajan kanssa puhelimitse ja sähköpostitse.

5.2 Kuvaus liiketoimintasuunnitelman rakentumisesta

Liiketoimintasuunnitelma päätettiin aloittaa listaamalla yrityksen perustiedot, joiksi valikoitui perustajan nimi, perustajan koulutus ja osaaminen, yrityksen nimi, toimiala, yhtiömuoto ja osoite. Koska toimeksiantaja perustaa yrityksensä yksin, päätyi hän luonnollisesti valitsemaan yhtiömuodoksi toiminimen, eli yksityisen elinkeinoharjoittajan.

Yrityksen liikeidean ja tavoitteiden kuvauksessa pohdittiin, minkälaisia palveluja yritys tarjoaa, kenelle ne on suunnattu sekä missä yritys sijaitsee. Kuvauksesta haluttiin tehdä selkeä tiivistys yrityksen toiminnasta ja tavoista.

Palveluja pohdittaessa otettiin huomioon kilpailijoiden tarjoamat palvelut sekä toimeksiantajan osaaminen. Koska toimeksiantajalla on paljon kokemusta talousneuvonnasta, rahoitusalaista ja maatalousyrittäjyydestä, mahdollisti se laajan ja kilpailukykyisen palvelutarjonnan. Palvelut haluttiin ryhmitellä kahteen ryhmään, taloushallintopalvelut ja asiantuntijapalvelut. Ryhmittely tehtiin, koska se antaa palveluista selkeämmän kuvan sekä näyttää

visuaalisesti paremmalta. Palvelut osiossa päädyttiin myös kertomaan, mitä sähköisiä ohjelmistoja käyttämällä palvelut tuotetaan.

Tulevia asiakkaita pohdittaessa toimeksiantajalla oli selkeä kuva siitä minkälaisia asiakasryhmiä yritystoiminnalla tullaan tavoittelemaan. Selkeät asiakasryhmät perustuivat yrityksen sijaintiin sekä kyseisten asiakkaiden toiminnan tuntemiseen. Keskustelun yhteydessä tekijän ehdotus erityisesti uusien yrittäjien tavoittelemiseen sai positiivisen vastaanoton. Ehdotus perustui tekijän tietoon alueen nuoremman sukupolven yrittäjähenkisyydestä sekä tulevan yrittäjän ammattitaidosta.

Toimintaympäristöä ja kilpailua pohdittaessa tehtiin ensin kolmesta samalla alalla toimivasta yrityksestä pienimuotoinen analyysi, jossa selvitettiin heidän toimipaikkansa, palvelut, sähköiset taloushallinto ohjelmat sekä markkinapaikkaansa. Kilpailijoita selvittäessä pohdittiin ketä ovat suurimmat kilpailijat ja pystytäänkö kilpailuun vastaamaan. Alueella toimivilla tilitoimistoilla on lähes jokaisella monien vuosien kokemus alasta ja suosituimmat ovat suuremman luokan yrityksiä, joka toimeksiantajan mielestä ei ole kuitenkaan este hänen liiketoiminnalleen vaan mahdollistaa paremman erottuvuuden pienempänä toimijana.

Markkinointiosiossa pohdittiin, minkälaista myyntitapaa käytetään, mihin hinnoittelu perustuu ja mitä tapoja markkinoinnissa tullaan hyödyntämään. Pohdinnan myötä päädyttiin keskittymään palvelulähtöiseen myyntiin tilitoimistojen selkeän palvelutarkoituksen myötä. Hinnoitteluperusteita pohdittaessa tultiin siihen tulokseen, että hinnat perustuvat käytettävään työaikaan, palvelujen vaatimustasoon ja kilpailija-analyysiin. Hintojen suunnittelussa ei pyritty olemaan halvin palveluntarjoaja mutta kuitenkin kilpailukykyinen. Koska palvelutarjonnassa on paljon asiantuntijapalveluita, jotka ovat tilitoimistoissa kasvava myyntivaltti, päädyttiin siihen, että ne on mahdollista hinnoitella korkeammaksi kuin perinteiset taloushallintopalvelut. Digimarkkinointi ja sosiaalisen median käyttö tuntui nykypäivän toimintatapojen myötä parhaaksi tavaksi tavoittaa erityisesti nuoremman sukupolven asiakaskohde-ryhmiä. Digitalisaation myötä kasvanut sosiaalisen median käyttö mahdollistaa hyviä viestinnän keinoja ja parempaa vuorovaikutusta. Pohdinnan myötä toimeksiantaja päätyi tuottamaan kotisivut ulkoisen tekijän kautta mutta pyrkii itse ja tekijän avulla perustamaan ja päivittämään Instagram-tiliä. Blogikirjoitukset toimeksiantaja tekee itse, joita myös mainostetaan kotisivuilla sekä Instagramissa.

Yritystoimintaa koskevien riskien pohdinnassa nousi esiin luonnollisesti monia mahdollisia riskejä, mutta lopullisiksi merkittävimmiksi riskeiksi päätyivät digitalisaation mukana pysyminen, lainsäädännön jatkuva muuttuminen, tyytymättömät asiakkaat sekä yritystoiminnan jatkuminen yrittäjän ikääntyessä. Keskustelu riskeihin varautumisesta, nosti esiin jatkuvan oppimisen sekä itsensä kehittämisen, joilla pystytään parantamaan digitalisaation ja lainsäädännön jatkuvan muuttumisen mukana pysymistä. Tyytymättömiin asiakkaisiin pystytään varautumaan varmistamalla palvelujen laatua ja vaatimustasoa. Yritystoiminnan jatkumiseen varautuminen edellyttäisi mahdollisen sukupolvenvaihdoksen tai toiminnan myynnin toiselle yrittäjälle/yritykselle. Riskien kartoittamisen jälkeen tehtiin SWOT-analyysi, jossa pohdittiin yrittäjän vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

Rahoitussuunnitelma ja tulosennuste 1. vuodelle osiossa pohdittiin mitä yritystoiminnan aloittamisessa vaaditaan ja mitä ei tarvitse ottaa enää huomioon. Koska yritys sijaitsee toimeksiantajan kotona, ja sisältää suurimman osan tarvittavista kalusteista, ei vuokratuloja tai toimiston kalustekuluja tarvittu tässä huomioida. Suunnitelma päädyttiin aloittamaan kartoittamalla pääoman tarve, joka sisälsi kulut uusista Atk-laitteista, käytettävien sähköisten ohjelmistojen maksuista, puuttuvista toimistotarvikkeista ja työpuhelimesta. Tulosten laatimisen aluksi pohdittiin mahdollisten asiakkaiden määrää ja mitä asiakasryhmää he edustavat, jonka perusteella tuotettavien palvelujen määrät arvioitiin. Palvelut listattiin allekkain ja palvelun perässä kerrottiin, miten monta kertaa palvelua tuotettiin vuoden aikana, mikä on palvelun kokonaishinta, paljonko niiden yhteenlaskettu tuotto on sekä kuinka paljon työaikaa palvelun tuottamiseen on käytetty. Seuraavaksi kävimme läpi yrityksen mahdolliset menot vuodessa, joiden todettiin olevan ainakin ohjelmistojen ylläpitomaksut, toimistotarvikkeet, puhelinmaksut, vakuutukset, internetmaksut, markkinointikulut, matkakulut sekä koulutusmenot. Rahoitussuunnitelma sisältää myös tarkempaa selvitystä, millä perusteilla tulojen ja menojen lukuihin on päädytty.

5.3 Liiketoimintasuunnitelman arviointi ja analysointi

Tavoitteena oli tuottaa toimeksiantajalle liiketoimintasuunnitelma, joka helpottaa hänen yritystoimintansa aloittamista. Liiketoimintasuunnitelman rakentamisessa pyrittiin ottamaan huomioon tekijän ja toimeksiantajan näkemykset mitä sen tulee sisältää. Sisältö pyrittiin pitämään yksinkertaisena, mutta tarkkana kuvauksena yrityksen toimintatavoista.

Tärkeimpinä asioina liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä pidettiin toimintaympäristön ja kilpailun analysointia sekä riskien hahmottamista ja niihin varautumista, joiden myötä oli helppompaa suunnitella yrityksen markkinointia sekä palvelutarjontaa.

Tuotoksena syntyi liiketoimintasuunnitelma, joka vastaa toimeksiantajan tarpeita ja antaa hänelle hyvän työkalun toiminnan aloittamiseksi. Liiketoimintasuunnitelma toimii yrittäjän ohjenuorana tulevaisuuden suunnitelmissa ja yritystoimintaa koskevissa päätöksissä sekä täyttää kriteerit, joita mahdolliset rahoittajat vaativat. Toimeksiantajan ja tekijän puolesta liiketoimintasuunnitelman voidaan sanoa onnistuneen ja täyttävän sille luodut odotukset.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTAA

Taloushallintoala on muuttunut vuosien mittaan paljon ja muutoksia tulee jatkuvasti lisää. Erityisesti digitalisaation myötä yritysten liiketoiminnoissa on tapahtunut paljon muutoksia. Työn tekemiseen käytetty aika on vähentynyt automatisoitujen toimintojen myötä, joka tulisi hyödyntää sellaisiin toimintoihin, joilla on vaikutusta liiketoiminnan kasvuun ja parempaan tulevaisuuteen. Kirjanpitäjien digitaalinen osaaminen ja sen kehittäminen on oleellinen asia alalla menestymisessä. Vanhanliiton tilitoimisto yrityksillä, jotka suosivat ei-sähköisiä menetelmiä, on uhka ajautua pois markkinoilta, uuden sukupolven suosiessa uusinta teknologiaa, eli älykästä taloushallintoa. Puhutaan myös enemmän kustannustehokkaasta kirjanpidosta ja miten sen tehokkuutta voidaan lisätä entisestään. Paineita luodaan ja yrityksiltä vaaditaan enemmän koko ajan. Kirjanpitoalaa on pidetty hiljaisten ja epäsosiaalisten ihmisten työnä, mutta näkemyksien mukaan se on kasvamassa entistä asiakasläheisemmäksi konsultoinnin merkeissä ja vanhat stereotypiat ovat poistumassa. On myös todennäköistä, että tilitoimistot kilpailevat nykyään enemmän palvelun tarjonnan avulla kuin hinnoittelulla. Taloushallintoalan tulevaisuus on jatkuvaa kehitystä ja uuden oppimista kasvavien vaatimusten ja uusien palvelulinjauksien myötä.

Liiketoimintasuunnitelman sisältö on jokaisen yrittäjän ja yrityksen kohdalla omanlaisensa. Periaatteessa suunnitelman rakenne koostuu yleisesti samoista osioista, mutta sisältö ja kokonaiskuva eivät. Hyvän liiketoimintasuunnitelman edellytyksenä on tekijän panostus sekä tietous toimialasta yleisesti ja kilpailijoista. Kilpailijoiden määrittäminen ja analysointi on tärkeä osa niin aloittavan kuin jo olemassa olevan yrityksen toiminnan kehittämistä. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä asioita tulee pohtia monesta eri näkökulmasta, niin yrittäjän, asiakkaiden kuin kilpailijoiden. Suunnitelman tekemisessä on hyvä olla mukana useampi henkilö, jolloin mielipiteitä ja näkökulmia asioille saadaan enemmän. Etenkin yksityisyrittäjien kannattaa käyttää hyödykseen mahdolliset ulkopuolisen tarjoamat avut suunnitelman tekemisessä. Liiketoimintasuunnitelma on hyvä, kun sen kokonaisuus on yhdenmukainen, todellinen ja ajankohtainen.

Opinnäytetyöprosessi kokonaisuudessaan alusta loppuun oli jatkuvaa oppimista ja itsensä haastamista. Prosessin edetessä kokonaisvaltainen käsitys niin liiketoimintasuunnitelman luomisesta ja taloushallintoalasta kuin omasta tavasta sisäistää ja jakaa tietoa kasvoivat

loppua kohden, joiden myötä opinnäytetyölle asetettujen tavoitteiden voidaan sanoa täyttyneen. Työn tärkein ja opettavin osuus oli ehdottomasti liiketoimintasuunnitelman tekeminen. Opintojeni suuntautuminen pk-yrittäjyyteen oli suurin syy aiheen valintaan, jonka ansiosta tietoa aiheesta oli jo kertynyt ennestään, mikä helpotti tekemistä. Kuitenkaan liiketoimintasuunnitelmaa näin laajasti ei ole koskaan tullut tehtyä ja se että sen sai tehdä toiselle henkilölle, antoi tekemiseen huomattavasti lisämotivaatiota ja tarkkuutta.

Toiminnallisena tuotoksena syntynyt liiketoimintasuunnitelma valmistui onnistuneesti hyvän taustatiedon keräämisen ja tiiviin yhteydenpidon pitämisen ansiosta. Taloushallintoalan teoriassa käsiteltyjen aiheiden myötä saatiin hyvin uusia näkökulmia, miten toimintaa kannattaa lähteä toteuttamaan, jotta se olisi nykyaikaista ja kestävä. Työn teoriaosuudet eivät ole laajimmasta päästä, sillä työn toiminnalliseen osioon perehtyminen oli ykkösprioriteetti. Itse olen tekijänä laajuuteen tyytyväinen ja koen sen sisältävän paljon tarpeellista tietoa yksinkertaisemmassa muodossa, jota on helppo lukea ja ymmärtää.

Työn keskeisin tavoite oli luoda hyvä ja toimiva liiketoimintasuunnitelma aloittavalle tilitoimistoyrittäjälle. Lopputulos on toimiva ja mahdollistaa toimeksiantajan yrityksen perustamisen, joten täydentävän tutkimuksen tarvetta ei nähdä.

LÄHTEET

- Basware. (2021). *Mitkä ovat taloushallinnon haasteet nyt ja trendit tulevaisuudessa?* Kauppalehti. <https://www.kauppalehti.fi/kumppanisisallot/basware/mita-suunnittelu-johdaminen-ja-paatoksenteko-vaativat-talousjohdolta-juuri-nyt-nelja-tunnettua-talousjohtajaa-keskusteli-taloushallinnon-vallitsevista-haasteista/>
- Gill, L., McCarthy, V., & Grimmet, D. (2019). *Voice of the customer: Client centered cultures in accounting firms for retaining clients and increasing profitability.* Journal on accounting, business and management vol.26 no. 2. <https://web-s-ebshost.com.libts.seamk.fi/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=822bb692-9b53-43a7-a02a-8aa875c04e56%40redis>
- Hesso, J. (2015). *Hyvä liiketoimintasuunnitelma* (2. uud. p.). Kauppakamari.
- Holopainen, T. (2022). *Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet* (32. p.). Asiatieto T. Holopainen Oy.
- Hämäläinen, V., Maula, H., & Suominen K. (2016). *Digiajan strategia.* Alma Talent Oy.
- Ilmarinen V., & Koskela, K. (2015). *Digitalisaatio – Yritysjohdon käsikirja.* Alma Talent Oy.
- Kaarlejärvi, S., & Salminen, T. (2018). *Älykäs taloushallinto – Automaation aika.* Alma Talent Oy.
- Kostamo, P., Airaksinen, T., & Vilkkä, H. (2022). *Kirjoita itsesi asiantuntijaksi – opas toiminnalliseen opinnäytetyöhön.* Art House.
- Lahtinen, N., Pulkka, K., Karjaluoto, H., & Mero, J. (2022). *Digimarkkinointi.* Alma Talent Oy.
- Lawrence, S., & Moyes, F. (2004). *Writing a successful business plan.* University of Colorado. <https://leeds-faculty.colorado.edu/Moyes/bplan/Plan/Writing%20a%20Successful%20Business%20Plan%202004v4.pdf>
- Raitio, J. (23.8.2016). *Tilintarkastajan ammatti vaatii suunnitelmallisuutta.* Tilisanomat. <https://tilisanomat.fi/tilintarkastus/tilintarkastajan-ammatti-vaatii-suunnitelmallisuutta>
- Suomen yritysrekisteri. (2022). *Yrityshaku: Tili- ja kirjanpitotoimistot, Etelä-Pohjanmaa.* Suomen avainsanat oy. <https://suomenyritysrekisteri.fi/yritysrekisteri/talous/tili-+ja+kirjanpitotoimistot/etel%C3%A4-pohjanmaa/160/2/ASC/>
- Suomi.fi. (i.a.). *Yritystoiminnan suunnittelu.* <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu>

- Taloushallintoliitto. (2022a). *Taloushallintoalalla valoisat näkymät – vaan riittääkö osaavia tekijöitä?* <https://taloushallintoliitto.fi/taloushallintoalalla-valoisat-nakymat-vaan-riittaako-osaavia-tekijoita/>
- Taloushallintoliitto. (2022b). *Toimialan liikevaihto kasvussa.* <https://taloushallintoliitto.fi/toimialan-liikevaihto-kasvussa/>
- Taloushallintoliitto. (2022c). *Pian juhlitaan ensimmäisiä TNT-asiantuntijoita.* <https://taloushallintoliitto.fi/pian-juhlitaan-ensimmaisista-tnt-asiantuntijoita/>
- Taloushallintoliitto. (i.a.-a). *KLT-opas.* <https://taloushallintoliitto.fi/tietopankki/klt-opas/>
- Taloushallintoliitto. (i.a.-b). *PHT-opas.* <https://taloushallintoliitto.fi/tietopankki/pht-opas/>
- Tuominen, N. (2018). *Myynti on toistojen taidetta.* Kauppalehti. <https://www.kauppalehti.fi/kumppaniblogit/vieraskyna/myynti-on-toistojen-taidetta/8dbbe653-1edc-57db-9003-bfab79d16d2e>
- Uusyrityskeskus, (i.a.). *Yrityksen suunnittelu.* <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/>
- Vilka, H., & Airaksinen, T. (2003). *Toiminnallinen opinnäytetyö.* Tammi.
- Visma. (2021). *Opas - Tilitoimistojen liiketoimintamalli muuttuvassa maailmassa – näin käännet toimintaympäristön haasteet mahdollisuuksiksi.* <https://www.visma.fi/globalassets/global/fi/fi-sw-tuotesivut/fivaldi/opaat-pdf/opas-tilitoimistojen-liiketoimintamalli-muuttuvassa-maailmassa.pdf>
- Yrittäjät. (i.a.). *Markkinointi ja myynti.* <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/>
- Åkerberg, P. (2017). *Budjetointi 2020-luvulla.* Alma Talent Oy.

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma (salainen)