



Nico Luode

# Verkkokauppayrityksen perustamis- opas

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Liiketalous amk

päivätoteutus

Opinnäytetyö

Huhtikuu 2023

## Tiivistelmä

Tekijä(t):	Nico Luode
Otsikko:	Verkkokauppayrityksen perustamisopas
Sivumäärä:	25 sivua + 1 liite
Aika:	Huhtikuu 2023
Tutkinto:	Tradenomi
Tutkinto-ohjelma:	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto:	Työympäristön kehittäminen ja esimiestyö
Ohjaaja(t):	Päivi Saariaho

---

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön aiheena oli verkkokauppayrityksen perustaminen. Opinnäytetyössä oli myös tarkoituksena punnita suoratoimitukseen liittyviä mahdollisuuksia ja haasteita. Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda tiivis opas verkkokappayrityksen perustamisen tueksi.

Ihmisten ostotottumukset ovat koronaviruksen ansiosta suuntautuneet entistä enemmän verkkokauppojen puolelle, joten verkkokaupan perustaminen on entistä kannattavampaa. Nykyään verkkokaupan perustaminen voi olla nopeaa sekä edullistakin.

Opinnäytetyössä tiedonhankintamenetelmänä käytettiin laadullista haastattelua, joka oli avoin ja keskustelumuotoinen. Haastateltavana oli verkkokauppayrittäjä. Raportin tietoperustana käytettiin yrityksen ja verkkokaupan perustamiseen liittyvää kirjallisuutta sekä verkkojulkaisuja, kuten erilaisten keskustien tietopankkeja.

Opinnäytetyön tuotoksena syntyi opas verkkokauppayrityksen perustamisen tueksi. Oppaasta löytää kaiken oleellisen verkkokauppa yrityksen perustamiseksi. Opas on laadittu opinnäytetyön raporttiosuuden sekä haastattelun pohjalta.

Avainsanat: yrittäjyys, verkkokauppa, suoratoimitus, opas

## Abstract

Author(s):	Nico Luode
Title:	Guide to establishing an online store
Number of Pages:	25 pages + 1 appendice
Date:	April 2023
Degree:	Bachelor of Business Administration
Degree Programme:	
Specialisation option:	Organizational Development and Leadership
Instructor(s):	Päivi Sariaho

---

The topic of this thesis was the establishment of an online store company. The thesis aimed also to weigh the opportunities and challenges of dropshipping. The objective of the thesis was to create a guide to support the establishment of an online store company.

Due to coronavirus, people's buying habits have increasingly shifted towards online stores, making the establishment of an online store even more profitable. Nowadays, establishing an online store can be quick and even cost-effective.

In the thesis, the data collection method used was qualitative interview, which was open-ended and in the form of a discussion. The interviewee was an online store entrepreneur. The theoretical framework for the report was based on literature and online publications related to establishing a company and an online store, such as various knowledge banks.

The final product of the thesis was a guide to support the establishment of an online store company. The guide includes all the essential information needed for establishing an online store company. The guide was based on the thesis report and the interview.

Keywords: entrepreneurship, online store, dropshipping, guide

# Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Aihealue	1
1.2	Työn tavoite ja rakenne	2
1.3	Aineistonkeruu	2
2	Yrittäjyys	3
2.1	Yrittäjyyden harkitseminen	4
2.2	Yrittäjyyden lajit	6
3	Yritysmuodon valinta	7
3.1	Perustajien lukumäärä	8
3.2	Pääoman tarve	8
3.3	Vastuu	9
4	Osakeyhtiön perustamien	9
4.1	Rahoitus	10
4.2	Yhtiöjärjestys	12
4.3	Hallitus ja muut toimielimet	12
4.4	Yhtiökokous	13
4.5	Osakepääoma	13
5	Yritystoiminnan käynnistäminen	14
5.1	YEL- ja muut vakuutukset	14
5.2	Pankkitili	15
5.3	Arvonlisävero	16
6	Liikeidea	16
6.1	Verkkokauppa	17
6.2	Suoratoimitus	19
7	Haastattelu	20
7.1	Haastattelun toteutus	20
7.2	Vastaukset	21
8	Oppaan suunnittelu	23

9	Johtopäätökset	24
	Lähteet	26
	Liitteet	
	Liite 1. Verkkokauppayrityksen perustamisopas	

# 1 Johdanto

Opinnäytetyö on toiminnallinen työ, jonka lopputuloksena on verkkokauppayrityksen perustamisopas. Vielä tarkemmin sanottuna verkkokaupan liiketoimintamalli perustuu suoratoimitukseen, jota avaan työssäni hieman enemmän. Opinnäytetyössä kuvaan prosesseja ja menetelmiä, joita käydään läpi yritystä perustettaessa. Aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä minulta löytyy myös kevyt yrittäjän roolista valokuvaajana. Olen myös perustanut verkkokauppayrityksen, jonka innoittamana opinnäytetyökin on tehty. Opinnäytetyö perustuu myös siis osittain käytännön kokemukseen. Perustettu yritys myy kodin sisustus- ja parannustarvikkeita. Yrityksessä on toinenkin yhtiömies minun lisäkseni, joka on minun hyvä ystäväni. Koin, että yhtiökumppanin kanssa aloittaminen olisi helpompaa, sillä kustannukset ja vastuu voidaan jakaa kahtia. Vaikka yrityksen perustamisessa ei synny suuria kustannuksia, markkinointi luo suurimman osan yrityksen menoista.

## 1.1 Aihealue

Verkkokaupan perustaminen on tällä hetkellä todella kannattavaa, sillä koronapandemia on ohjannut ihmisten ostotottumuksia yhä enemmän internettiin. Monella eri alalla kivijalka ei ole enää se rahaa tekevä väline vaan verkkokauppa. Verkkokaupan perustaminen voi olla nopeaa sekä edullistakin, mutta se vaatii yrittäjältä laajaa osaamista. (Mixtum 2020.)

Koin aiheen mielenkiintoiseksi, koska minulla oli jo aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä ja näin suoratoimituksen, eli dropshippaamisen, helppona liiketoimintamallina, jolla pääsee aloittamaan yrittäjyyden. Suoratoimitus tarkoittaa sitä, että omalle varastolle ei ole tarvetta vaan tuotteet lähtevät asiakkaalle suoraan tavarantoimittajan tai valmistajan varastosta. Vaikka moni onkin sanonut, että suoratoimituksen aika on jo ohi, niin uskon silti, että oikeilla aineksilla voi edelleen menestyä sen avulla ja luoda kannattavaa liiketoimintaa. Minulla on myös

perheessä jonkin verran yrittäjiä, mikä on myös motivoinut minua lähtemään yrittäjäksi. Opinnäytetyöni teen aiheesta koska en kovin paljoa löytänyt suomenkielisiä ohjeita tai muita artikkeleita. Toivon, että työstäni voisi siis olla mahdollisesti myös avuksi muille, jotka ovat kanssani samassa tilanteessa ja pohtivat verkkokaupan perustamista ja suoratoimituksen mahdollisuuksia.

## 1.2 Työn tavoite ja rakenne

Työn tavoitteena on tarjota apua kaikille, jotka suunnittelevat oman yrityksen perustamista, mutta erityisesti se on suunnattu heille, jotka haluavat perustaa verkkokaupan. Lopullisen työn tulos on siis opas verkkokaupan perustamiseen, mutta työssä avataan myös, mitä muita vaihtoehtoja on valittavissa, joten lukija voi itse päättää mikä olisi hänen tapauksessaan järkevin valinta. Työ siis avaa eri yhtiömuotoja syventävästi, joten työtä voidaan soveltaa eri aloille yritystä perustaessa.

Opinnäytetyö voi auttaa ymmärtämään toiminnan käynnistämiseen liittyviä haasteita ja mahdollisuuksia. Lisäksi aihe on ajankohtainen, sillä suoratoimituspalvelut ovat kasvattaneet suosiotaan viime vuosina. Lopuksi tällaisesta työstä voi olla hyötyä CV:ssä, sillä se osoittaa työnantajille, että työn tekijällä on käytännön kokemusta ja kykyä soveltaa teoreettista tietoa käytännön toimintaan. (Airaksinen & Vilka 2003, 17).

## 1.3 Aineistonkeruu

Tiedonhankinta tapahtui laadullisella haastattelulla, jonka tarkoituksena on olla tukena oppaalle. Tietoa on etsitty myös Internetin hakukoneiden avulla ja kirjallisuuden lukemisella. Lisäksi työssä on hyödynnetty käytännön kokemusta ja havainnointia. Haastattelu on avoin ja keskustelumuotoinen koska koen, että haastateltavan on tällaisessa haastattelussa helppo tuoda omia kokemuksiaan esille.

Olen suorittanut muutamia pohjustavia kursseja yrittäjyyteen liittyen campus online puolella, kuten yrittäjyys ja yrittäjyyden perusteet, joista on minulle myös hyötyä opinnäytetyössä. Suurin osa tietopohjastani koostui verkkojulkaisuista, joihin olen itse joutunut tukeutumaan yrityksen perustamisvaiheessa, kuten esimerkiksi Suomi.fi, ELY- keskus ja PRH. Suomi.fi:n ja PRH:n sivuilta löytyy hyvin paljon tietoa liittyen yrityksen perustamiseen. Pyrin myös käyttämään kirjallaitteita ja yhtenä esimerkkinä on Tuulikki Holopaisen vuonna 2021 kirjoittama Yrityksen perustamisopas – Käytännön perustoimet. Nimensä mukaisesti kirjasta löytyy siis tietoa yrityksen perustamisesta ja erilaisista yhtiömuodoista. Kirjassaan Holopainen avaa eri yhtiö muotoja, niiden vaatimuksia ja ominaisuuksia syventävästi.

## 2 Yrittäjyys

Yrittäjyys on nykypäivänä arvostettu ammatti ja ajatus yrittäjyydestä vetoaa nuoriin entistä enemmän. Menestyneiden yrityksen tarinat, kuten Rovio tai Supercell, ovat siivittäneet startup-yrittäjyyden suosion nousuun, jonka seurauksena yrittäjiksi on lähtenyt sellaisia ihmisiä, joiden ei välttämättä kannattaisi yrittää lainkaan. Millaisia piirteitä tulisi sitten ihmisellä olla, jotta yrittäminen voisi olla varteen otettava vaihtoehto? Hyvä ominaisuuksia yrittäjälle ovat: oma-aloitteisuus ja ahkeruus, itseluottamus ja usko yrittämiseen, alan asiantuntemus ja kyky kohdata ongelmia, halu vaikuttaa ja vaurastua, kyky sietää epävarmuutta ja ottaa riskejä, kyky kohdata haasteita ja ratkaista ongelmia, innovatiivisuus, joustavuus ja yhteistyökykyisyys sekä suunnitelmallisuus ja halu kehittyä (Väisänen, 2019, s. 60–63.)

Edellä lueteltuja ominaisuuksia löytää melkein jokaisesta yrittäjästä, mutta tärkeimpinä ominaisuuksina menestyksellä toiminnalle ovat: kyky sietää epävarmuutta ja ottaa riskejä, kyky kohdata haasteita ja ratkoa ongelmia sekä oma-



aloitteisuus ja ahkeruus. Totta kai edellä mainittuihin ominaisuuksiin tulisi yhdistää pitkäjänteinen kyky yrittää, koska vain harvoin matka huipulle on nopea ja mutkaton. Mikäli yrittäjäksi haluavalla ei ole kykyä sietää paineita tai riskejä eikä hän pysty sietämään epävarmuutta tai halua elää sen kanssa, kannattaa yrittäminen jättää jollekin toiselle. Yrittäjyyden mukana kulkee jossain määrin epävarmuus ja on ehdoton edellytys, ettei yrittäjä lamaannu epävarmuuden alla. Harvalta Yrittäjältä myöskään tullaan kysymään palveluksia, mikäli voimakasta oma-aloitteisuutta ei löydy. Varsinkin pienemmillä yrityksillä, kauppvoja ei vain synny, jos ei löydy aktiivisuutta asiakkaiden suuntaan. (Väisänen, 2019, s. 62–63.)

Useasti annetaan ymmärtää, että usko itseensä ja yritykseensä on riittävä syy ryhtyä yrittämään. Helsinkiläinen rap-artisti Paperi T onkin hyvin kiteyttänyt virhekäsityksen lauseessaan: "Vaikka uskot itseesi, voit silti olla ihan paska". Totta kai yrittäjyys vaatii myös uskoa, mutta vähintäänkin yhtä tärkeänä tekijänä on substanssiosaaminen ja kokemus. (Väisänen, 2019, s. 85.)

Vaikka raha onkin hyvä motivaattori niin työn tekoon kuin yrittämiseenkin, on se vain karu totuus, jos yrittäjyyttä kohtaan ei tunne muuta paloa kuin raha, yhtäkkiä voikin työ tuntua pakkopullalta. Tekemisilleen tulisi löytää suurempia arvoja kuin pankkitilin saldon kasvattaminen, sillä raha tavoitteena ei kanna pitkälle. (Väisänen, 2019, s. 89–91.)

## 2.1 Yrittäjyyden harkitseminen

Niin kuin aikaisemmin on jo mainittu, oikeat syyt yrittäjäksi lähtemiseen eivät voi olla pakko tai yleinen yrittäjämyönteinen ilmapiiri. Mikä sitten on oikea syy lähteä yrittämään? Menestyksekkäällä yrittäjällä motivaation lähteiden kärjessä ei ole raha tai muut ulkoiset motiivit. Hyvä yrittäjä on sellainen, joka tahtoo tavalla tai toisella tehdä maailmasta paremman paikan, vaikka kuinka suuruuden hullulta se kuulostaakin. Yrityksen kasvun takana pitää olla henkilökohtainen tarkoitus toisin kuin halu kasvaa vain kasvun takia tai listautua pörssiin. Raha mo-

tiivina johtaa todennäköisemmin epäonnistumisiin. Työ on iso osa ihmisten elämää ja suuri osa onnistumisen tunteesta tulee töistä, mikäli vain on aidosti tyytyväinen työhönsä. Hyvällä yrittäjällä on jatkuva halu kehittää taitojaan ja kasvaa. Hyvä yrittäjä haluaa myös auttaa muita saavuttamaan tavoitteitaan. Jos tahtoo itse saavuttaa omat tavoitteensa, täytyy auttaa muita saavuttamaan omansa, jos tavoitteena ei ole yksinyrittäminen. (Väisänen, 2019, s. 94–96.)

Niin sanottuja oikeita syitä lähteä yrittäjäksi voi olla: Ihmisen luovuus ei saa tilaa korporaatioissa. Monesti isoissa yrityksissä on jäykkä kulttuuri, jossa ei pysty omaa luovuuttaan päästämään valloilleen, joten kokeillaan onnistuisiko se paremmin, kun pääsee itse olemaan oma johtajansa. Työaikojen vapaus. Monesti luullaan, että yrittäjä saa täysin vapaasti valita työaikansa, saa monen hakeutumaan yrittäjäksi, vaikka tosiasia on se, että suurin osa yrittäjistä tekee yli 50-tuntista viikkoa. Ainakin yrittäjä saa päättää, mitkä kuusi päivää viikosta tahtoo tehdä töitä, oppimisen intohimo. (Väisänen, 2019, s. 96–97.) Siinä missä normaali ihminen näkee ongelmia, näkee yrittäjä mahdollisuuksia. Ideat ovat epänormaaleja tavanomaiseen ympäristöön. Mielikuvituksen avulla yrittäjä näkee maailman sellaisena kuin haluaa sen muuttaa eikä sellaisena kuin se on juuri tällä hetkellä. Tekemisen halu. Monissa suuremmissa yrityksissä toiminta on useasti rajattu tiettyjen kehyksien sisään eikä omia menetelmiä välttämättä pääse toteuttamaan. Yrittäjänä on vapaa tekemään mitä tahansa. (Väisänen, 2019, s. 96–97.)

Oikeita syitä lähteä yrittäjäksi on monia. Tietokirjallisuudesta, mediasta ja tutkimuksista löytyy kasa subjektiivisia ja objektiivisia yhteenvetoja hyväksi koetuista motiiveista lähteä yrittäjäksi. Maailman muuttumine ja aidon kiinnostuksen löytyminen ongelmien ratkomiseen taitaa olla yksi yleisimmin esiintyvistä motiiveista. (Väisänen, 2019, s. 97.)

Vääriä syitä Väisäsen mukaan lähteä yrittäjäksi ovat: rikastuminen, julkisuus, rajoittamaton lomailu ja vapaa-aika, ilon tuominen maailmaan sekä yrittäjäksi, miksipä ei?

Media on luonut yrittäjistä vääristyneen kuvan esittelemällä avoimesti rikastuneiden yrittäjien leluja ja elämän tyyliä. Usein tarinan ulkopuolelle jätetään pitkä ja kivinen tie, joka on johtanut pyramidin huipulle. Menestyneiden ja kuuluisien yrittäjien maine myös houkuttaa monia, jotka haluavat jäljitellä tällaista elämäntyyliä. Raha, valta ja julkisuus ovat liian usein tavoitteena yrittäjällä ja useasti se ei johda pitkälle. Monesti kuvitellaan, että yrittäjä voi lomailla, kun huvittaa ja tehdä töitä, kun huvittaa, mutta tällöin kannattaa yrittäjän myös varautua vaatimattomampaan elintasoon. (Väisänen, 2019, s. 98–100.)

Jotkut perustavat yrityksen vain sen takia, että voivat ilahduttaa asiakkaita ja työntekijöitä positiivisella energialla. Monesti tällainen toiminta johtaa huonoihin taloudellisiin päätöksiin kuten tuottamattoman työntekijän irtisanomatta jättämiseen. Yrittäjäksi lähteminen, sillä asenteella, kuin mitään ei voisi mennä pieleen tai ei nyt tällä hetkellä ollut muuta, on melkein taattu epäonnistumaan. Se, että joku muu on perustanut yrityksen ei tarkoita sitä, että itse kannattaa. (Väisänen, 2019, s. 98–100.)

## 2.2 Yrittäjyyden lajit

Kun on tehty päätös ryhtyä yrittäjäksi, joutuu vastaamaan seuraaviin kysymyksiin: miten ja kenen kanssa? Haluaako yrittäjäksi lähteä yksin vai jonkun kanssa ja mikä onkaan sopiva yritysmuoto? (Väisänen, 2019, s. 105.) Seuraavassa luvussa kerrotaan syvemmin, mitkä ovat edellytykset kullekin yhtiömuodolle.

Mikäli yrittäjyys on sivutoimista, on parempi käyttää laskutuspalveluita, kuten ukko.fi tai OP-Kevytyrittäjä. Ennen kuin alkaa sivutoimiseen yrittäjyyteen, kannattaa varmistaa työnantajalta, ettei liiketoiminta riko esimerkiksi työsopimuksen kilpailukieltoa. Sivutoimisuus voi olla ihan hyvä vaihtoehto, mikäli valitsevan elämäntilanteen takia ei kykene täysipäiväiseen panostukseen. (Väisänen, 2019, s. 106.)

Yksinyrittämisen hyvä puoli on siinä, että syyn tuotannollisiin tappioihin tai muihin menetyksiin löytää yleensä peilistä. Yksinyrittäjänä ei tarvitse olla kenellekään muulle vastuussa kuin itselleen, mutta virheen sattuessa ei auta kuin syyttää itseään. Kääntöpuolelta tuloksia saavuttaessa, voittoa ei tarvitse jakaa kenenkään kanssa. Tällä hetkellä Suomessa yli puolet yrittäjistä ovat yksin yrittäjiä eli heitä on noin 180 000 kappaletta. Nuoret yrittäjät useammin valitsevat yksinyrittämisen sijaan jonkin muun vaihtoehdon. (Väisänen, 2019, s. 106.)

Yrityksen voi myös perustaa ystävän kanssa, mutta pahimmassa tapauksessa se voi johtaa ystävyysuhteen kariutumiseen. Eriävät mielipiteet yrityksen tulevaisuudesta, työpanoksen jakautuminen sekä raha muuttaa ystävien välistä dynamiikkaa. Pääsääntöisesti yrityksen perustaminen ystävän kanssa on huono idea. Jos yrittäminen ystävän kanssa tuntuu liian riskialttiilta ja jos tuntemattoman kanssa liittoutuminen tuntuu pelottavalta, voi lähteä yrittäjäksi toisen ideaan. Franchising-yrittäjyyden avulla monet maailman suurimmista brändeistä ovat levinneet maailmalle menestyksekkäästi. Franchising perustuu siihen, että maksaa lisenssimaksua siitä, että voi olla yrittäjän jonkun toisen kehittämässä ja ylläpitämässä konseptissa. (Väisänen 2019, 119, 127.)

### **3 Yritysmuodon valinta**

Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä on monia. Näitä ovat esimerkiksi perustajien lukumäärään, pääomantarpeeseen, päätöksentekoon, vastuuseen ja verotukseen liittyvät asiat. Kun aloittaa yritystä, on hyvä käydä ammattilaisen kanssa läpi ja selvittää, mikä on itselle ja toiminnalle paras yritysmuoto. (Holopainen 2021, 22.)

Valittavissa olevia yritysmuotoja ovat avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, yksityinen elinkeinonharjoittaja (Toiminimi, Tmi, yksityisliike), osakeyhtiö ja osuuskunta. (Holopainen 2021, 26–36).

### 3.1 Perustajien lukumäärä

Kun yhtiöllä on vain yksi perustaja, helpoin ratkaisu on valita yksityinen elinkeinonharjoittaja. Jos halutaan valita yritysmuoto, jossa taloudellinen vastuu on rajattu ja missä yksikin perustaja riittää, osuuskunta on hyvä vaihtoehto. Osuuskunnassa tulee olla hallituksessa 1–5 varsinaista jäsentä ja jos jäseniä on alle kolme, niin tulee olla vähintään yksi varajäsen. Avoimen yhtiön yhtiömiehiä tulee olla minimissään kaksi. Kommandiittiyhtiössä yhtiömiehiä tulee olla vähintään kaksi tai enemmän, joista yhden tulee olla vastuunalainen yhtiömies. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakeyhtiössä tulee olla hallituksessa 1–5 varsinaista jäsentä ja jos jäseniä on alle kolme, niin tulee olla vähintään yksi varajäsen. Jos yrityksen perustajia on isompi porukka, osakeyhtiö tai osuuskunta on tällöin oikea valinta. (Holopainen 2021, 22–36.)

### 3.2 Pääoman tarve

Yrityksen toiminnan laajuus ja laatu määrittävät pääoman tarpeen. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana toimiminen tulee vaihtoehdoksi silloin, kun tarvittava pääoma on suhteellisen pieni. Mikäli pääoman tarve on toimialalla suuri, tällöin päädytään yleensä osakeyhtiön perustamiseen. Pelkän työpanoksen varaan voidaan perustaa avoin yhtiö. Äänettömän osuusmiehen tulee kommandiittiyhtiössä sijoittaa yhtiöön omaisuuspanos ja vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. Yksityinen osakeyhtiö voidaan perustaa ilman osakepääomaa, mutta julkinen osakeyhtiö vaatii minimissään 80 000 euron osakepääoman. Osakkeita voi olla yksi tai useampi. Osuuskunnassa lain määräämää minimipääomavaatimusta ei ole, mutta jokaisella jäsenellä on velvollisuus ottaa vähintään yksi osuus. Osuudella voi olla nimellisarvo tai se voi olla nimellisarvoton. (Holopainen 2021, 22–23.)

### 3.3 Vastuu

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjä vastaa itse koko omaisuudellaan kaikista yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Samantapainen vastuu on myös avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä. Kaikki vastuunalaiset yhtiömiehet voivat tehdä sopimuksia yhtiön nimissä, joten yhtiökumppanin valinta tulee miettiä tarkkaan. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa vastuu jakautuu sijoitetun pääomapanoksen perusteella. (Holopainen 2021, 23.)

## 4 Osakeyhtiön perustamien

Ennen yrityksen perustamista tulee laatia liiketoiminta- ja taloussuunnitelma sekä selvittää luvanvaraisuus. Ennen perustamista kannattaa myös selvittää erilaiset rahoitusmahdollisuudet kuten se, onko mahdollisuutta saada starttirahaa, perustamistukea tai investointitukea. (BusinessOulu b.)

Yleisin yhtiömuoto Suomessa on osakeyhtiö, joita on tällä hetkellä noin 260 000 kappaletta kaupparekisterin mukaan. Osakeyhtiön perustamiseen ei enää nykypäivänä vaadita suuria investointeja, ja perustamisilmoituksen voi tehdä helposti YTJ- palvelussa internetissä. Osakeyhtiö syntyy, kun yhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin. Rekisteröintiä varten tarvitaan perustamisilmoitus, jolla samalla kertoo yritys voidaan ilmoittaa Verohallinnon rekistereihin. Perustamissopimuksen allekirjoittamisen jälkeen on kolme kuukautta aikaa ilmoittaa osakeyhtiö rekisteröitäväksi, tai muuten yhtiön perustaminen on mitätön. Perustamisilmoituksen hinta on 240 euroa verkossa tehtynä. (Suomi.fi 2022; Patentti- ja rekisterihallitus 2022.)

YTJ- palvelu muodostaa automaattisesti yhtiöjärjestyksen sekä perustamissopimuksen. Perustamisilmoituksessa tulee ilmoittaa seuraavat asiat: toimiala, yhtiön nimi, kotipaikka, tilikausi ja yhteystiedot. Lisäksi tulee ilmoittaa osakkaiden, hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan nimet sekä henkilötunnukset. Tietojen

pohjalta palvelu luo yrityksen perustajalle perustamissopimuksen ja yhtiöjärjestyksen. Yhtiö tulee myös tarpeen mukaan ilmoittaa verohallinnon ennakkoprintä-, työnantaja- ja arvonnäkövelvollisten rekistereihin. Jos perustettavalle yritykselle maksetaan osakepääomaa, niin perustamisilmoitusta ei voi tehdä verkkopalvelussa. Perustamisilmoituksen maksamisen ja sähköisen allekirjoittamisen jälkeen yritys saa Y-tunnuksen. (Suomi.fi 2022; Patentti- ja rekisterihallitus 2022)

Perustamissopimuksessa on aina mainittava:

- 1) sopimuksen päivämäärä
- 2) kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet
- 3) osakkeesta yhtiölle maksettava määrä
- 4) osakkeen maksuaika
- 5) yhtiön hallituksen jäsenet (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624).

Osakeyhtiön voi perustaa joko yksin tai muiden osakkeiden omistajien kanssa. Jos osakeyhtiön perustaa yksin, tulee hallitukseen nimetä ulkopuolinen varajäsen. Vähintään yhdellä hallituksen varsinaisiin jäseniin kuuluvista ja yhdellä mahdollisella varajäsenellä sekä yhtiön toimitusjohtajalla tulee olla vakituinen asuinpaikka Euroopan talousalueella. (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.)

#### 4.1 Rahoitus

Starttirahaa voi saada sellainen yritys, jonka liiketoiminta on arvioitu kannattavaksi ja mikäli yrittäjällä on jo aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä tai yrittäjäkoulutusta. Starttirahan saaminen edellyttää sitä, että yrittäjä on päätoiminen ja

sitä, että tuki on tarpeellinen toimeentulon kannalta. Starttirahaa voi saada 34,50 euroa päivässä, mikä vastaa työttömyysturvalain mukaista peruspäivärahaa vuonna 2022. Yleensä starttirahaa on mahdollista saada enintään 12 kuukauden ajalle. Ensisijainen päätös tehdään kuuden kuukauden ajalle, jonka jälkeen on mahdollista hakea starttirahan jatkoa erikseen. Starttirahaa voi hakea omasta TE-toimistosta. Starttirahaa haettaessa liitteeksi tarvitaan liiketoimintasuunnitelma sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Uudenmaan alueella aloittavalla yrityksellä on mahdollisuus Startti Plus -palveluun, joka on maksuton asiantuntijapalvelu yrittäjille, jotka ovat saaneet starttirahaa. (Uusyrityskeskus.)

Yrityksen on myös mahdollista hakea perustamistukea. Perustamistuki on tarkoitettu kehittyville toimialoille, jotta voidaan saada nopeammin aikaan uusia, menestyviä ja kasvavia yrityksiä. Tuen myöntämisen edellytyksenä on se, että sääädöspерusteiset yleiset edellytykset täyttyvät. Tuen tulisi muun muassa mahdollistaa ainakin yhden henkilön toimeentulo. Myös yksi tuen myöntämisperuste on liiketoimintasuunnitelman esittäminen. Liiketoimintasuunnitelmassa on oltava toimenpidesuunnitelma. Perustamistukea voidaan myöntää uuden yritystoiminnan aloittamiseen 5 000 € - 35 000 € tai uuden liiketoiminnan tuotteen tai palvelun kokeiluun 2 000 € - 10 000 €. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus b)

Yrityksen on mahdollista hakea myös kehittämisavustusta, mikä on tarkoitettu yrityksille, jotka ovat aloittamassa normaalista toiminnasta poikkeavaa kehittämishanketta. Kehittämisavustuksen avulla voi joko kehittää nykyistä liiketoimintaa tai luoda jotain uutta. Avustusta voi hakea erilaisiin kehittämistoimenpiteisiin, kuten kansainvälistymiseen, tuotteiden tai palveluiden kehittämiseen sekä aineellisiin tai aineettomiin investointeihin. Jotta kehittämisavustukseen on mahdollisuus, tulee yrittäjän laatia hankesuunnitelma, joka sisältää suunnitellut kehittämistoimenpiteet, aikataulut, kustannukset sekä hankkeella tavoiteltavat tulokset. Ensisijaisesti avustus myönnetään pk-yritykselle, joka työllistää alle 250 henkilöä ja liikevaihto on enintään 50 milj. euroa sekä yrityksestä ei omista yli 25 prosenttia suureksi yritykseksi luokiteltava yritys. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus a.)



## 4.2 Yhtiöjärjestys

Yhtiöjärjestys määräytyy osakeyhtiölain (21.7.2006/624) 1. osan 2. luvun 3. § mukaan.

Yhtiöjärjestyksessä on aina mainittava yhtiön:

- 1) toiminimi
- 2) kotipaikkana oleva Suomen kunta
- 3) toimiala (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624).

Jos yhtiö aikoo käyttää toiminimeään kaksi- tai useampikielisenä, toiminimen jokainen ilmaisu on mainittava yhtiöjärjestyksessä. Yhtiöjärjestyksen muuttamisesta säädetään 5 luvussa. Oikeusministeriön asetuksella voidaan säätää osakeyhtiön malliyhtiöjärjestyksestä. (osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.)

Yhtiöjärjestykseen voi myös halutessaan merkitä yhtiön edustamisoikeuksista, yhtiökokouksesta, hallituksen jäsenten määrästä ja valinnasta, osakepääomasta, osakkeiden määrästä ja lunastusoikeudesta sekä mahdollisesta rinnakkaistoiminimestä. Jos yhtiön perustamisilmoitus tehdään verkossa, tällöin ei tarvitse laatia yhtiöjärjestystä, sillä se muodostuu automaattisesti. (Suomi.fi-verkkotoimitus 2022b.)

## 4.3 Hallitus ja muut toimielimet

Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja sen toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Hallitus vastaa siitä, että yhtiön kirjanpidon ja varainhoidon valvonta on asianmukaisesti järjestetty. (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.)

Hallitus tai hallituksen jäsen ei saa noudattaa yhtiökokouksen, hallintoneuvoston tai hallituksen tekemää päätöstä, joka on tämän lain tai yhtiöjärjestyksen vastaisena pätemätön. (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.)

Osakeyhtiön hallituskokous valitsee hallituksen, jonka tulee koostua 1–5 varsinaisesta jäsenestä. Jos hallituksessa on jäseniä alle 3, tulee tällöin olla myös vähintään yksi varajäsen. Osakeyhtiön hallitus voi myös halutessaan valita yhtiölle toimitusjohtajan, jonka tehtävänä on esimerkiksi valvoa ja johtaa yhtiön toimintaa, pitää huolta henkilöstö asioista. Toimitusjohtajan tehtävänä on myös talouden suunnittelu ja seuranta sekä huolehtia, että yhtiön sopimukset ja muut velvoitteet täyttyvät. Toimitusjohtajan tulee myös varmistaa, että yhtiön kirjanpito on tehty lainmukaisesti ja varainhoito järjestetty luotettavalla tavalla ja huolehtia, että yhtiön hallitukseen välittyy riittävä määrä tietoa tehtäviensä hoitamiseksi sekä olla edustamassa yhtiötä asioissa, jotka kuuluvat toimitusjohtajalle lain mukaan. (Suomi.fi-verkkotoimitus 2021a.)

#### 4.4 Yhtiökokous

Yhtiökokous koostuu yhtiön osakkaista eli osakkeiden omistajista, jotka kokoontuvat yhdessä päättämään yhtiön asioista. Jos yrityksessä ei ole kuin yksi osakkeen omistaja, silloin yhtiökokouksen pitää osakkeen omistaja yksin. Yhtiökokous on yhtiön ylin päättävä elin, joka voi päättää kaikesta, mikä osakeyhtiölain mukaan kuuluu sille. (Suomi.fi-verkkotoimitus 2021a.)

Yhtiökokous päättää sille tämän lain nojalla kuuluvista asioista. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä, että yhtiökokous päättää toimitusjohtajan ja hallituksen yleistöimivaltaan kuuluvasta asiasta. (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.)

#### 4.5 Osakepääoma

Osakepääoma tarkoittaa yksinkertaisuudessaan rahamäärää, jonka osakkaat ovat yhteensä maksaneet yhtiön osakkeista. Osakeyhtiössä osakepääomalla ei

ole minimimäärää, ja yhtiön perustaminen on mahdollista ilman osakepääomaa tai osakepääomalla. Jos yhtiö on julkinen, osakepääoman vähimmäismäärä on 80 000 euroa. Osakepääoma on aloittelevan yrityksen niin sanottu alkukassa, jolla yritys voi hoitaa alkuinvestointeja sekä muita kuluja. Osakepääoma koostuu useista keskenään samanarvoisen osakkeen arvosta. Mitä suuremman osan omistaa yhtiön osakkeista, sitä enemmän on äänivaltaa yhtiössä. (Suomi.fi 2019.)

## **5 Yritystoiminnan käynnistäminen**

Yrityksen rekisteröinnin jälkeen on varsinaisen yritystoiminnan aloittamiseen liittyen vielä tehtävä toimenpiteitä ja opeteltava perusasioita, joita yrityksen pyörittäminen vaatii. Yritystoimintaa käynnistäessä pyritään varautumaan riskeihin ottamalla erilaisia vakuutuksia yritykselle, yrittäjälle ja henkilökunnalle. (BusinessOulu b.)

### **5.1 YEL- ja muut vakuutukset**

Yrittäjän eläkevakuutus eli YEL-vakuutus on pakollinen, mikäli asuu Suomessa, työskentelee omassa yrityksessä, on toiminut yrittäjänä vähintään neljä kuukautta, ei kuulu minkään muun eläketurvan piiriin saman toiminimen perusteella, vuotuinen työtulo on vähintään 8 261,71 euroa tai jos on 18–67-vuotias. YEL-vakuutus on tarkoitettu vanhuuden ja työkyvyttömyyden varalle. YEL-maksua käytetään myös määrittämään yrittäjän sairauspäivärahan suuruus. YEL-vakuutuksen maksun määrä tulisi vastata sellaista summaa, mitä maksettaisiin palkkaa ulkopuoliselle henkilölle, joka palkattaisiin yrittäjän tilalle työtehtävään. Yrittäjälle on myös olemassa tapaturma- ja ammattitautivakuutus, joka ei korvaa vapaa-ajan vahinkoja. Yrittäjälle on myös tarjolla henkivakuutus sekä sairaskuluvakuutus. (BusinessOulu e.)

Yritykselle voi myös ottaa erilaisia vakuutuksia kuten omaisuusvakuutuksen, joka kattaa kiinteistölle aiheutuneet esinevahingot, jotka ovat voineet aiheutua

esimerkiksi palosta, vesijohtovuodosta sekä kiinteistöjen koneiden ja laitteiden rikkoutumisesta. Yrityksen on myös mahdollista hankkia keskeytysvakuutus, joka korvaa muun muassa vahingon vuoksi menetettyä myyntikatetta. Vastuuvakuutus, joka kattaa yritykselle korvausvelvollisuuden, joka voi lain mukaan aiheutua. Oikeusturvavakuutus, joka kattaa riita- ja rikosasioissa aiheutuneet asianajo- ja oikeuskäyntikulut sekä kuljetusvakuutus, joka korvaa tavaroiden vahingoittumisen kuljetusketjussa. (BusinessOulu f.)

Myös työntekijöille on olemassa erilaisia vakuutuksia. Yrityksen on lain mukaan pakko ottaa ryhmähenkivakuutus, mikäli toimialaa koskevassa työehtosopimuksessa on tästä vaatimus. (BusinessOulu d.)

## 5.2 Pankkitili

Yritykselle täytyy avata oma pankkitili. Pankkitilin avaamiseen tarvitaan aina kaupparekisteriote. Lisäksi pankit vaativat muita yritykseesi liittyviä asiakirjoja, jotka vaihtelevat pankeittain ja yritysmuodoittain. Esimerkiksi OP Yrityspankki vaatii kaupparekisteriotteen lisäksi myös yhtiöjärjestyksen, perustamissopimuksen, pöytäkirjan hallituksen kokouksesta, jossa päätetään pankkitilin avaamisesta sekä täytetyt ja allekirjoitetut lomakkeet asiakastiedoista ja verotusmaasta. (Suomi.fi 2021b.)

Kun avataan pankkitiliä yhtiölle, jolla ei ole osakepääomaa, tulee pankkitilin avaaminen suorittaa vasta, kun yhtiö on rekisteröity kaupparekisteriin. Pankkitilin perustamisen yhteydessä kannattaa hankkia samalla tilin käyttöä varten tarvittavat välineet, kuten verkkopankkitunnukset sekä pankkikortti. Kun perustetaan osakeyhtiö, jolla on osakepääomaa, tulee pankkitili perustaa jo ennen yrityksen rekisteröintiä kaupparekisteriin ja maksaa osakepääoma tilille. Tällöin ei vielä ole kaupparekisteriotetta, joten pankille tulee esittää sen sijaan korkeintaan kolme kuukautta vanha perustamissopimus, yhtiön perustusilmoituksen jäljennös ja kaupparekisterin diaaritodistus siitä, että perustamisilmoitus on jätetty (Suomi.fi 2021b.)

### 5.3 Arvonlisävero

Arvonlisäveron on vero, joka kohdistuu melkeinpä kaikkien tavaroiden ja palveluiden kulutukseen. Arvonlisävelvolliset yritykset saavat vähentää arvonlisäveron suorittamistaan hankinnoista. Yleinen arvonlisäverokanta on 24 % ja elintarvikkeilla ja rehuilla arvonlisävero on 14 % ja 10 % verokanta koskee useaa eri tuotetta tai palvelua kuten kirjat, lääkkeet, liikuntapalvelut, majoituspalvelut, henkilöstökuljetukset, sisäänpääsymaksut, kulttuuri- ja viihdepalvelut sekä elokuvaliput. (BusinessOulu a.)

Arvonlisäverorekisteriin on pakollista liittyä silloin kun yrityksen liikevaihto on 15 000 euroa vuodessa, mutta jos ei ole varma liikevaihdon määrästä, voi rekisteriin liittyä myös vapaaehtoisesti ja hakea tarvittaessa arvonlisäveron alarajahuojennusta. Alv alarajahuojennus on siis verohelpotus niille yrittäjille ja yrityksille, joiden tilikauden liikevaihto on alle 30 000 euroa. Vuodesta 2020 lähtien, mikäli liikevaihto on enintään 15 000 euroa, yritys saa kokonaan arvonlisäveron takaisin. Jos 15 000 euron raja ylittyy, niin joutuu maksamaan arvonlisäveron takaisin takautuvasti kokonaismääräisesti tilikauden alusta. (BusinessOulu a.)

## 6 Liikeidea

Liikeidea kertoo, miten yritys käytännössä toteuttaa yritysidean mukaista liikeideaa. Yritysidea tulee siis ennen varsinaista liikeideaa. Yritysidea kertoo, mihin tarkoitukseen yritys perustetaan. Yritysideasta käy ilmi liiketoiminnan perusajatus. Yritysidea voi perustua uuteen tuotteeseen tai palveluun tai idea voi syntyä oman ammattiosaamisen pohjalta. Useasti idea syntyy ongelman pohjalta. Jos pystyy tarjoamaan ratkaisun ongelmaan, voi sitä kehitellä lisää liiketoiminnassa. Yritysidea on siis viimeistelyä vaille oleva liikeidea. Jotta liikeideaan päästään, täytyy yrittäjän arvioida yritysideaa huolellisesta ja alkaa kehittää konkreettisempaa liikeideaa. Yritysidean ei tarvitse olla mitään uutta ollakseen menestyksenkäs mutta kilpailijoista tulisi silti pyrkiä erottumaan. (Suomi.fi-verkkotoimitus 2021d.)

Liikeidea syntyy, kun jalostetaan ja tarkennetaan yritysideaa mahdollisimman konkreettiseksi. Liikeidea siis tarkoittaa sitä, miten yritys tulee toteuttamaan yritysideaansa käytännössä ja miten yritys aikoo tehdä sen avulla rahaa. Liikeidea on kilpailuvaltti ja sen avulla on mahdollista erottua kilpailijoista. Liikeidea vastaa yleensä myös kysymyksiin: mitä yritys tarjoaa, kenelle ja miten? Liikeidea määrittelee sen tuotteen tai palvelun, jota yritys aikoo myydä asiakkaille. Se kuvastaa tuotteen imagoa, vahvuutta ja tuotteen kilpailuetua muihin verrattuna. Liikeideassa määritellään asiakkaat ja niiden tarpeet. Siitä käy ilmi, ketkä ovat yrityksen todennäköisimmät asiakkaat ja ketkä ovat toivotuimmat asiakkaat. Liikeideasta selviää, miten yrityksen tuotteet ovat tuotettu sekä miten ne tarjotaan asiakkaille. Liikeidea kuvaa, miten työ jaetaan sisäisesti ja millä resursseilla ideaa aiotaan toteuttaa. Vaikka yrityksen liiketoiminta pohjautuu liikeideaan, tulee silti ideaa muokata jatkuvasti tarpeiden mukaan. (Suomi.fi-verkkotoimitus 2021d.)

Hyvä liikeidea auttaa erottumaan kilpailijoista ja on omaperäinen. Hyvä liikeidea sisältää sellaisen tuotteen, mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan, ja se sijoittuu sellaisille markkinoille, jotka kasvavat myös tulevaisuudessa. Idea pysyy kehittämään tarpeen vaatiessa, joten näin myös yritys pysyy muuttuvassa ympäristössä mukana. Hyvän liikeidean toteuttaminen on helppoa eikä se aiheuta suuria kustannuksia. Hyvä idea ei ole paikkaan tai toimialaan sidottu vaan se on helposti monistettavissa. Mikä tärkeintä, hyvä liikeidea on sellainen, johon itsellä on uskoa ja intohimoa. (Suomi.fi-verkkotoimitus 2021d.)

## 6.1 Verkkokauppa

Verkkokauppaa perustaessa tulee miettiä tarkkaan, miten erottua, jos tuote tai palvelu, jota myydään, on jo olemassa. Miten tuotteen voi myydä paremmin kuin kilpailija? Tuotteen tai palvelun olisi hyvä olla sellainen, jota itsellä olisi mielenkiintoa tutkia, kehittää ja myydä. Markkinatutkimuksen avulla on helppo selvittää, onko jo myynnissä vastaavanlaisia tuotteita tai palveluita muilla toimijoilla. Mikäli vastaavia tuotteita tai palveluita löytyy muilta toimijoilta, on hyvä

katsoa kilpailijoiden sivut läpi ja pohtia mitä kehitettävää niissä voisi olla. Markkinaa voi myös tutkia Google Trendsin avulla. Google Trendsistä voi selvittää, kuinka paljon ja millä hakusanoilla ihmiset hakevat aihepiiristä tietoa. Verkkokauppaa lanseerattaessa tulee hyväksyä epätäydellisyydet. Verkkokauppaa ei voi hioa loputtomiin ja parhaimman kehityksen valikoimaan ja palveluun saa keräämällä palautteita ja testaamalla, miten asiat toimivat käytännössä. Jos idea tuntuu epävarmalta, kannattaa alustavasti lähteä rakentamaan yhteisöä sosiaalisessa mediassa. (Yrittäjät 2018.) Suunnittelemisen ja tutkimisen jälkeen on yrityksen perustamisen aika. (Ks. luku 2 ja 3.)

Tehtävien ulkoistaminen tulisi tehdä harkitusti. Kannattaa miettiä, missä on itse hyvä ja mitä osaa tai ei osaa tehdä. Esimerkiksi jos koodaaminen ei onnistu, niin on olemassa valmiita verkkokauppapohjia sekä myös palveluntarjoajia, jotka voivat rakentaa räätälöidyn verkkokaupan. Verkkokauppa tulisi suunnitella asiakas edellä. Mitä sujuvampaa on asiakkaan eteneminen verkkokaupassa, sitä suurempi on todennäköisyys ostolle. Verkkokaupan sosiaalisen median kanavilla käyttökokemus ja viestit tulisi peilata itse verkkokauppaa. Vaikka tuotteella ja hinnalla onkin merkitystä, niin useasti nykyään suurempi syy ostolle on asiakaskokemus. Verkkokaupan luotettavuus on myös asiakkaalle olennainen tekijä. Sisäiset prosessit tulee hioa kuntoon. Jos kivijalkaliikkeessä on sata ostajaa viikossa, verkkokaupassa saattaa tahti ollakin huomattavasti kovempi. Tulee siis miettiä jo etukäteen, mitä pitää tehdä, kun tilauksia tuleeikin yhtäkkiä viisisataa. Onnistumisien kannalta sisäisten prosessien hiominen on erittäin tärkeää verkkokaupassa. Tärkeimpiin sisäisiin prosesseihin lukeutuu logistiikka, maksuliikenne, asiakaspalvelu, tuotteiden hallinta sekä markkinointi ja analytiikka. Esimerkiksi palautusten määrä verkkokauppoihin on suurempi kuin kivijalkaliikkeisiin. Tuotetietojen tulee olla täsmälliset verkkokaupassa, jotta asiakkaalle ei jää varaa epäröintiin. (Yrittäjät 2018.)

Monille asiakkaille pääasioita ovat verkkokaupan nimi, tarina, arvot ja visuaalinen ilme. Eli on tärkeää, että verkkokaupalle luodaan vahva brändi ja tarina. Kaikkea rahaa ei tulisi budjetoida pelkästään verkkokaupan perustamiseen.

Markkinointi on vähintäänkin yhtä tärkeää kuin vahva verkkokauppa ja silti siihen moni ei panosta. Tulisi välttää tilannetta, jossa kaikki raha on budjetoitu verkkokauppaan, joka toimii ja näyttää hyvältä, mutta jossa ei riitä kävijöitä ja tai ostajia. (Yrittäjät 2018.)

Verkkokaupan kehittäminen on jatkuvaa oppimista, jota ei tulisi laiminlyödä. Analytiikan tulkitseminen on siis elintärkeää, jos tahtoo tavoitella kasvua. Itsensä ympäröiminen saman henkisillä ihmisillä ja heidän kanssansa ideoiden pallottelu voi olla enemmän, kuin tarpeen. (Yrittäjät 2018.)

## 6.2 Suoratoimitus

Suoratoimitus on malli, jossa asiakkaan tilaama tuote lähetetään suoraan valmistajan tai tukkurin varastosta niin, ettei se käy missään välissä tuotteen myyjällä. Yrityksen perustamisen kannalta suoratoimituksen hyödyntäminen tarkoittaa sitä, että yritystoiminnan pyörittämiseen liittyvät kustannukset pysyvät pieninä, sillä myytäväksi tarkoitettuja tuotteita ei osteta etukäteen varastoon ja täten ei myöskään synny varastointiin liittyviä kustannuksia. Suoratoimitus pitää vastaavasti kulut pienempänä kuin kivijalkaliikkeessä tai tavanomaisessa verkkokaupassa, koska ilman omaa varastoa voi nettikauppaa pyörittää vaikkapa kotisohvalta käsin. Työvoimakustannukset pysyvät myös pienenä, sillä tilausten manuaaliseen käsittelyyn ja lähettämiseen ei tarvitse varata resursseja. Tavalliseen kivijalkaliikkeeseen verrattuna valikoimaa voidaan pitää laajempana, mikä useasti tarkoittaa kivijalkaliikkeissä sitä, että kulut kasvavat. Suuressa valikoimassa on myös riskinä se, että jo tilatut tuotteet jäävät myymättä. Suoratoimitus poistaa molemmat ongelmat ja samalla siirtää osan yrityksen riskeistä kolmansille osapuolille, koska tässä tapauksessa yrittäjän itse ei tarvitse itse tilata tuotteita verkkokauppansa varastoon ja olla vastuussa myymättä jääneistä tuotteista. Suoratoimitus antaa myös hyvät mahdollisuudet kasvattaa toimintaa ilman, että siitä syntyy ylimääräisiä töitä tai suuria muutoksia verkkokauppa yrityksille. (Skycode 2018.)



Vaikka tällainen toimintamalli kuulostaa hyvälle, on siinä huonoja puolia. Tavarantoimittajan saatavuus ei ole aina itsestään selvä, sillä vaikka on olemassa ohjelmistoja, jotka näyttävät tavarantoimittajan saatavuuden, kaikki tavarantoimittajat eivät välttämättä omista tai tue tällaista teknologiaa. Ongelmana myös ilmenee tavarantoimittajien määrää. Useasti tavarantoimittajia on monia. Kun asiakas tilaa verkkokaupasta useamman eri tuotteen, ne tulevat lopulta jopa eri puolilta maailmaa. Tästä syntyy ylimääräisiä toimituskustannuksia, joita ei kaikkia voi maksattaa asiakkaalla. Mikäli toimitetussa tuotteessa ilmenee jokin ongelma, on myyjä siitä vastuussa, eikä tavarantoimittaja. Verkkokauppa-alalla kilpailu on kovaa ja toimijoita on paljon, mikä on osittain suoratoimituksen aiheuttamaa. Tämän takia on entistä tärkeämpää pyrkiä erottautumaan kilpailijoista, jotta tuloksia voidaan saavuttaa. (Skycode 2018.)

## 7 Haastattelu

Tätä opinnäytetyötä varten haastateltiin verkkokauppa-alan yrittäjää, koska haastattelun avulla saadaan selkeä kuva siitä, millaista verkkokauppayrittäjyys on ja mitä se vaatii. Laadin haastattelun rungon oppaan sisällysluettelon perusteella.

### 7.1 Haastattelun toteutus

Haastattelin yrittäjää, jolla on aikaisempaa kokemusta erilaisista startup yrityksistä ja tällä hetkellä pyörittää kivijalkaa ja verkkokauppaa, joka on jälleenmyyjänä suurelle moottoripyörien valmistajalle. Yritys tarjoaa moottoripyöriä ja niiden varaosia sekä muita harrastukseen liittyviä varusteita ja tarvikkeita. Yritys on ollut toiminnassa noin kolme vuotta ja kasvu on ollut nousujohteista. Haastattelu toteutettiin etänä Microsoft Teamsin välityksellä. Kysyin haastateltavalta:

1. Kertoisitko hieman taustastasi ja siitä, miten päädyit yrittäjäksi?
2. Kuinka määrität tuotteet ja valikoiman verkkokaupassasi?

3. Millä perusteella valitsit alustan verkkokaupalle ja mitkä olivat tärkeitä tekijöitä valinnassa?
4. Kuinka valitsit yhtiömuodon ja rekisteröit yrityksen verkkokaupan perustamista varten? käytitkö apunasi jotain palvelua tai tiedon lähdettä?
5. Onko verkkokaupan tekninen toteutus tehty sisäisesti?
6. mitä pitää ottaa huomioon verkkokaupan markkinoinnissa?
7. Kuinka hyödynnät analytiikkaa verkkokaupassasi?
8. Kuinka olet ajan mittaan kehittänyt verkkokauppaasi? Mitä oppeja olet matkan varrella oppinut?
9. Mitkä ovat tulevaisuuden suunnitelmat verkkokaupallesi?

## 7.2 Vastaukset

Haastateltavan mukaan, valikoimasta pyritään pitämään poissa sellaiset tuotteet, joilla on pitkät toimitusajat. Haastateltavan mukaan myös jälleenmyyjän asema määrittää aika paljon jo valikoimaa ja mitä tuotteita löytyy, niin myymälästä kuin verkkokaupastakin. Haastateltava sanoi, että pääsääntöisen moottori-pyörien jälleenmyyjänä valikoima määräytyy niiden oheistuotteiden ympärille.

Haastateltava kertoi, että tärkeimpiä tekijöitä verkkokaupan alustan valinnalle oli se, että varaston hallinta ja myyntijärjestelmä toimii saumattomasti yhteen, jotta asiakkaalle voidaan tarjota reaaliaikaiset varastoarvot ja toimitusajat. Haastateltava ei suuremmin tutkinut eri vaihtoehtoja alustalle vaan päätti tarttua ensimmäiseen, mikä vaikutti tarpeeksi hyvälle. Haastateltava koki tärkeämmäksi

päästä eteenpäin ja päästä myymään, sillä myöhemmin on mahdollista tehdä parannuksia verkkokauppaan.

Haastateltava kertoi, että verkkokaupan teknisen toteutuksen on tehnyt ulkoinen taho, joka määrittyi hyvien referenssien ansiosta. Haastateltava sanoi, että oli myös jollain tasolla teknisessä toteutuksessa mukana, jotta verkkokaupasta tulisi sellainen, kuin hän halusi.

Haastateltava kertoi, että Yhtiömuodoksi määräytyi osakeyhtiö, sillä yrityksen mittakaava ja omistajien määrä oli jo etukäteen tiedossa. Haastateltava myös kertoi, että hänen ei tarvinnut turvautua minkäänlaisiin tiedonlähteisiin tai palveluihin, sillä hän osasi tehdä päätöksen yhtiömuodon valinnasta aikaisempien kokemusten perusteella. Mutta haastateltava kuitenkin totesi, että jos hänen täytyisi käyttää jotain apunaan yritystä perustaessa, hän turvautuisi erilaisten keskustusten tietopankkeihin kuten esimerkiksi suomi.fi tai ELY-keskus.

Haastateltava totesi, että tärkeää markkinoinnissa nykypäivänä on vahva aktiivisuus ja läsnäolo sosiaalisessa mediassa. Haastateltava painotti, että on tärkeää selvittää, mitä alustaa kohderyhmäsi käyttää eniten ja lähteä rakentamaan sinne seuraajakuntaa. Haastateltava myös painotti, että markkinoinnissa on tärkeää miettiä ulkoasua ja että materiaali miellyttää kohderyhmää.

Haastateltava kertoi, että analytiikan avulla pyritään selvittämään keskiostos ja voitto. Haastateltava myös totesi, että analytiikan avulla pyritään optimoimaan markkinointi, mikä toimii, miksi se toimi ja miksi joku ei toimi, sekä selvittämään, kuinka kauan asiakas viihtyy sivuilla. Haastateltavan mukaan analytiikan avulla pyritään kehittämään asiakaskokemusta, jotta asiakkaat palaisivat uudelleen ostoksille ja myös kertoisi eteenpäin hyvästä kokemuksestaan.

Haastateltava kertoi, että on oppinut sen, että verkkokauppa vaatii jatkuvaa työtä, jotta siellä riittää asiakkaita. Haastateltavan mukaan puhe on pääsääntöisesti sisällöntuottamisesta tuotteiden ympärille ja markkinoinnista. Haastateltava painotti, että täytyy olla aktiivinen muuten kävijämäärät lähtevät laskuun.

Haastateltava myös totesi, että tilausmäärien noustessa myös kustannukset nousevat. Haastateltava painottaa, että tuotteiden saatavuus tulee varmistaa, jotta välttyään komplikaatioilta asiakkaiden kanssa. Haastateltava myös sanoo, että myyntikanavat tulee priorisoida kohderyhmälle sopivaksi. Haastateltava toteaa myös, että nykyinen verkkokauppa ei ole tarpeeksi hyvä ja uusi verkkokauppa on jo kehitteillä. Viimeiseksi haastateltava toteaa, että pitää olla nöyrä, realisti ja itselleen rehellinen. Jos tarvitsee apua, sitä pitää uskaltaa myös kysyä.

Haastattelussa kävi myös ilmi haastateltavan verkkokaupan toimintamalli. Käytännössä kun asiakas on asettanut tilauksen verkkokauppaan, tilauksen vahvistuksen yhteydessä lähtee tavarantoimittajalle myös tilaus. Tuote tulee kylläkin ensin myyjälle, jonka jälkeen se lähtee asiakkaalle. Kysyin haastateltavalta, kekekö hän suoratoimituksen mahdollisuutena. Haastateltava vastasi, että nykyinen verkkokauppa ei kykene siihen, mutta tulevan uudistuksen avulla voi suoratoimituskin olla mahdollista.

## **8 Oppaan suunnittelu**

Opas on pdf muodossa ja se on tehty Google Swayllä. Opas on tehty Swayllä koska siihen on mielestäni helppo rakentaa sisältöä ja samalla pitää visuaalinen ilme ammattimaisena ja näyttävänä. Opas sisältää käytännön neuvoja ja hyödyllisiä vinkkejä verkkokauppayrityksen perustamiseen. Oppaallani pyrin helpottamaan ja ohjaamaan yrityksen perustamisprosessia, tuotteiden ja alustan valitsemista, markkinointia ja analytiikan hyödyntämistä. Opas on laadittu opinnäytetyön referoidun tietopohjan ja käydyn haastattelun perusteella. Oppaan vaiheet etenevät kronologisessa järjestyksessä.

Opas sisältää kaiken oleellisen mitä pitää ottaa huomioon verkkokauppayritystä perustaessa. Oppaan otsikoiksi tuli: 1. Määritä tuotteet ja valikoima, 2. Valitse verkkokaupalle alusta, 3. Valitse yhtiömuoto ja rekisteröi yrityksesi, 4. Verkkokaupan tekninen toteutus, 5. Markkinointi sekä 6. Analytiikan hyödyntäminen.

Tällainen opas on tärkeä ja ajankohtainen koska talouden notkahdus on muuttanut ihmisten ostotottumuksia, joten verkkokauppayrittäjällä on mahdollisuus vahvistaa asemaansa tutkimalla mihin kategorioihin ihmisten ostot ohjautuvat ja panostaa erityisesti niihin. (Paytrail 2023) Nykypäivänä verkkokauppa on tärkeä osa liiketoimintaa ja sen avulla yrittäjällä on mahdollisuus kasvattaa toimitaansa. Mielestäni opas voi myös auttaa aloittelevaa yrittäjää ymmärtämään ne tärkeät asiat, jotka liittyvät verkkokaupan perustamiseen. Opas voi myös auttaa navigoimaan verkkokauppatoimintaan liittyvien haasteiden läpi. Haastattelusta sain nostettua oppaaseen esille hyviä neuvoja, jotka liittyivät verkkokaupan markkinointiin sekä analytiikkaan.

## **9 Johtopäätökset**

Haastattelusta tärkeimmiksi tekijöiksi muodostui markkinoinnin priorisoinnin ja sosiaalisen median läsnäolon tärkeys, analytiikan hyödyntäminen ja asiakaskokemuksen parantaminen. Näitä asioita olen myös tuonut oppaaseen esille, koska koin ne myös itse tärkeäksi onnistumisien savuttamiseksi.

Kuten voi tekstistäkin päätellä, verkkokauppayrityksen perustaminen vaatii hie-  
man perehtymistä. Verkkokaupan perustamiseen liittyy erilaisia vaiheita, kuten  
tuotteiden ja valikoiman valitseminen, verkkokaupan alustan valitseminen, yhtiö-  
muodon valitseminen ja rekisteröinti, verkkokaupan tekninen toteutus, markki-  
nointi ja analytiikan hyödyntäminen. Pisin vaihe yritystä perustaessa on suunnit-  
telu ja päätöstenteko. Liiketoimintasuunnitelma ja sille soveltuva yhtiömuoto tu-  
lee miettiä tarkkaan ja harkitusti. Itse yrityksen rekisteröinnissä ei kauaa mene.  
Varsinkin osakeyhtiön ohjattu perustaminen YTJ:n palvelussa käy käden kään-  
teessä ja perustamisilmoituksen käsittelyaikakin on vain muutamia päiviä.

Kuten opinnäytetyöstä ja käydystä haastattelusta käy ilmi, kaikkea ei tarvitse  
osata tehdä itse, vaan on tunnistettava omat vahvuudet ja hyödynnettävä niitä  
parhaansa mukaan. Tarvittaessa on osattava pyytää neuvoja ja olla nöyrä.

Opinnäytetyötä tehdessä olen myös itse oppinut paljon uutta ja hyödyllistä tietoa, josta tulee varmasti olemaan tulevaisuudessa apua. Liiketoimintasuunnitelma tulee luoda myös huolellisesti, mikäli aikoo esitellä yritystä yritysneuvojille tai hakea starttirahaa. Haastattelu myös avasi silmiäni se suhteen, että kaiken ei tarvitse olla täydellistä vaan tarpeeksi hyvä toimiakseen riittää ja myöhemmin voi palata kehittämään. Erityisen tärkeäksi myös koin laajan taustatyön tekemisen. Kannattaa tehdä markkinatutkimusta, jotta pystyy mahdollisimman hyvin vastaamaan asiakkaan tarpeisiin kilpailijaa paremmin. Myös erilaisten alustojen kartoitus syventävästi on tärkeää, sillä alustan tulisi vastata omia tarpeitaan. Vaikka alustojen käytännön toimintaperiaate on sama, voi niissä silti olla oleellisia eroja lisätoiminnoissa.

Voin myös henkilökohtaisen kokemuksen kautta sanoa, että kannattaa perehtyä yrityksen perustamiseen huolellisesti ennen kuin siihen lähtee. Jos vain mahdollista niin toimintaa kannattaa testata kevytyrittäjäpalveluiden kautta. Useasti kevytyrittäjyyteen lähteminen on maksutonta ja esim. OP Kevytyrittäjän saa myös Y-tunnuksen. Palvelu veloittaa jokaisesta lähetetystä laskusta 5 %.

## Lähteet

BusinessOulu a. Arvonlisävero. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/arvonlisävero/>. Viitattu 17.12.2022.

BusinessOulu b. Käynnistäminen. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/>. Viitattu 27.12.2022.

BusinessOulu c. Pankkitilin perustaminen. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/pankkitilin-avaaminen/>. Viitattu 18.11.2022.

BusinessOulu d. Työntekijän vakuutukset. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/tyontekijan-vakuutukset/>. Viitattu 4.1.2023.

BusinessOulu e. Yrittäjän työttömyysturva. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/yrittajan-tyottomyysturva/>. Viitattu 4.1.2023.

BusinessOulu f. Yrityksen vakuutukset. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/yrityksen-vakuutukset/>. Viitattu 4.1.2023.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus a. Perustamistuki. Päivitetty 17.12.2021. <https://www.ely-keskus.fi/uusimaa-perustamistuki>. Viitattu 17.1.2023.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus b. Yrityksen kehittämisavustus. Päivitetty 26.1.2023. <https://www.ely-keskus.fi/yrityksen-kehittamisavustus>. Viitattu 31.1.2023

Hanna Vilkkä ja Tiina Airaksinen 2003. Kustannusosakeyhtiö Tammi, Helsinki. Toiminnallinen opinnäytetyö. Viitattu 17.2.2023.

Holopainen Tuulikki 2021. Asiatieto Oy, Espoo. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. 31. uudistettu painos. Asiatieto.

Mixtum 2020. Kannattaako nyt perustaa verkkokauppa ja mitä asiota tulee ottaa huomioon? <https://mixtum.com/kannattaako-nyt-perustaa-verkkokauppa-ja-mita-asioita-tulee-ottaa-huomioon/>. Viitattu 5.4.2023.

Patentti ja rekisterihallitus 2022. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Päivitetty 29.08.2022. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html#onkoosakepaaomaa>. Viitattu 12.12.2022.

Paytrail 2023. Verkkokaupan trendit 2023. <https://www.paytrail.com/raportti/verkkokaupan-trendit-2023>. Viitattu 1.4.2023.

Skycode 2018. Dropshipping ABC – Opas liiketoimintaan suoratoimituksella. <https://skycode.fi/dropshipping-abc-opas-liiketoimintaan-suoratoimituksella/>. Viitattu 12.12.2022.

Suomi.fi-Verkkotoimitus 2019. Osakepääoma ja osakkaiden merkintä. Päivitetty 6.8.2019. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/osakeyhtio/osakepaaoma-ja-osakkeiden-merkinta>. Viitattu 16.10.2022.

Suomi.fi-Verkkotoimitus 2021a. Osakeyhtiön hallitus ja muut toimitielimet. Päivitetty 9.4.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/osakeyhtio/osakeyhtion-hallitus-ja-muut-toimitielimet>. Viitattu 10.10.2022.

Suomi.fi-Verkkotoimitus 2021b. Pankkitilin avaaminen yritykselle. Päivitetty 29.4.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-kaynnistaminen/opas/yrityksen-pankkitili/pankkitilin-avaaminen-yritykselle>. Viitattu 17.11.2022.

Suomi.fi-Verkkotoimitus 2021c. Yhtiömuodon valinta ja yrityksen rekisteröinti. Päivitetty 9.4.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yritysmuodon-valinta>. Viitattu 27.9.2022.

Suomi.fi-Verkkotoimitus 2021d. Liikeidea. Päivitetty 22.2.2021. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/liikeidea>. Viitattu 31.1.2023.

Suomi.fi-Verkkotoimitus 2022a. Osakeyhtiön perustaminen. Päivitetty 27.6.2022. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/osakeyhtio/osakeyhtion-perustaminen>. Viitattu 27.9.2022.



Suomi.fi-Verkkotoimitus 2022b. Osakeyhtiön perustamissopimus ja yhtiöjärjestys. Päivitetty 27.6.2022. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/osakeyhtio/osakeyhtion-perustamissopimus-ja-yhtiojarjestys>. Viitattu 27.9.2022

Uusyrityskeskus. Starttiraha. <https://uusyrityskeskus.fi/minustako-yrittaja/starttiraha/>. Viitattu 17.1.2023.

Väisänen Kim. 2019. Alma Talent, Helsinki. Väärää yrittämistä: Kun teet kotiläksysi, rahantuloa ei voi estää.

Yrittäjät 2018. Muista nämä 10 asiaa kun perustat verkkokaupan. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/muista-nama-10-asiaa-kun-perustat-verkkokaupan/>. Viitattu 10.1.2023.

## Verkkokaupan perustamisopas

### Verkkokauppayrityksen perustamisopas

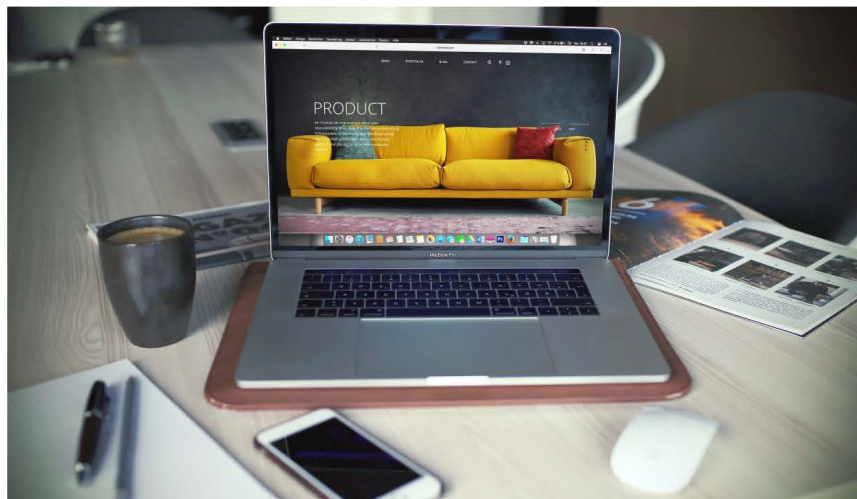
Verkkokaupan perustaminen on hyvä tapaa aloittaa oma liiketoiminta ja tavoittaa asiakkaita ympäri maailman. Verkkokaupan avulla voit tarjota tuotteita tai palvelujasi suurelle määrälle asiakkaita, ja sen avulla kasvattaa liiketoimintaasi kustannustehokkaasti. Mutta verkkokaupan perustaminen vaatii kuitenkin huolellista valmistautumista ja suunnittelua.

Tämä opas on tarkoitettu verkkokauppayrityksen perustamisen avuksi. Oppaasta löytää oleellista tietoa, neuvoja sekä vinkkejä yrityksen ja verkkokaupan perustamiseen.

#### Sisällysluettelo

1. **Määritä tuotteet ja valikoima**
2. **valitse verkkokaupalle alusta**
3. **Valitse yhtiömuoto ja rekisteröi yrityksesi**
4. **Verkkokaupan tekninen toteutus**
5. **Markkinointi**
6. **Analytiikan hyödyntäminen**

#### 1. Määritä tuotteet ja valikoima



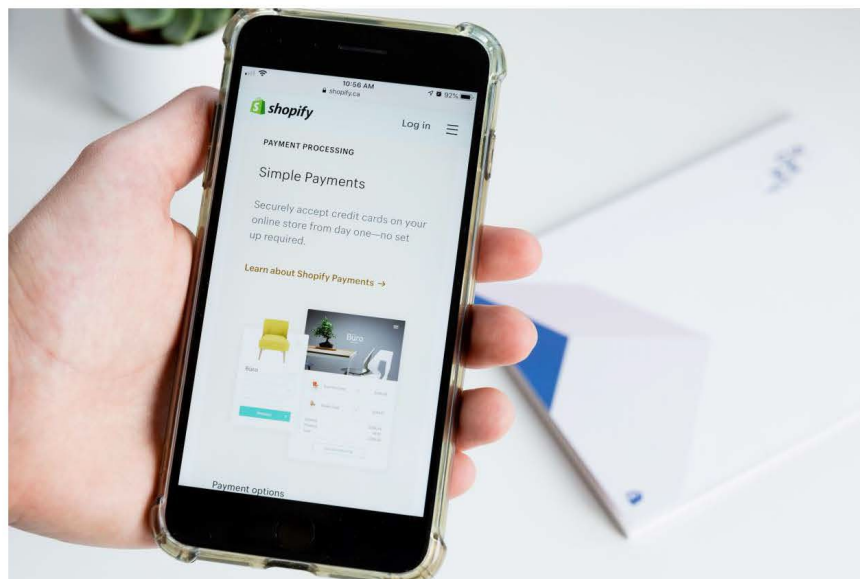
---

*Määritä, mitä tuotteita haluat myydä verkkokaupassasi. Tutki kohdeyleisöäsi ja kilpailijoitasi, ja varmista, että tarjoamasi tuotteet erottuvat muista. On hyvä tietää, millaisia tuotteita asiakkaasi*

etsivät. Tuotteiden olisi myös hyvä olla jotain sellaista, mistä on itse kiinnostunut. Tuotteiden olisi myös hyvä olla sellaisia, jotka on helposti kuljetettavissa ja jotka eivät ole kalliita toimittaa. Rakenna sellainen valikoima, jota on helppo selata ja houkuttelee asiakkaita. Verkkokaupan voi myös perustaa yhden tuotteen ympärille, mikäli tuote on hyvä ja myyvä tai sitten voi valita tietyn tuoteryhmän tai kategorian, jota myy esimerkiksi urheilutarvikkeet, sisustustarvikkeet tai vaatteet. Uutena toimijana vaateiden myyminen verkkokaupasta voi olla riskialtista, sillä vaatteiden palautusprosentti verkkokauppoihin on todella suuri. Esimerkiksi Zalandalta syntyy palautuksia noin 50%. Tuotteen ei tarvitse olla markkinoille uusi, mutta olisi hyvä löytää jokin tapa, millä erottua kilpailijoista. Varmista tuotteiden saatavuus, jotta vältyt komplikaatioilta asiakkaiden kanssa.

---

## 2. Valitse verkkokaupalle alusta



Valitse verkkokaupan alusta, joka sopii parhaiten tarpeisiisi. On olemassa monia alustoja, kuten Shopify, WooCommerce ja Magento, joista voit valita. Edellä mainitut alustat tukevat suoratoimitusta eri tavoilla. Esimerkiksi Shopify tarjoaa saumattoman integraation useiden suoratoimituspalveluiden kanssa kuten DHL Express, UPS, FedEx ja USPS. Tämä mahdollistaa tilausten automaattisen käsittelyn ja toimituksen suoraan Shopify:n toimintapaneelistä. Woocommerceen on mahdollista ladata lisäosa, joka mahdollistaa suoratoimitusten hallinnan. Magento taas tarjoaa sisäänrakennetun suoratoimitusominaisuuden, jonka avulla verkkokaupan voi integroida suoratoimituspalveluihin, kuten DHL, FedEx, UPS ja USPS. Kaikki edellä mainitut alustat ovat suosittuja ja tarjoavat erilaisia ratkaisuja, joten kannattaa vertailla eri palveluiden tarjoajia, sillä ominaisuudet voivat vaihdella. Tärkeimpiä ominaisuuksia voivat olla: maksujärjestelmä, varastonhallinta ja toimitusmahdollisuudet. Alustoiden hinnoittelut voivat myös vaihdella ja useasti

*myös tarjoavat erilaisia suunnitelmia, joiden hinnat vaihtelevat esimerkiksi tuotteiden ja käyttäjien mukaan.*

---

### 3. Valitse yhtiömuoto ja rekisteröi yrityksesi



*Yhtiömuodon valintaan liittyy monia erilaisia tekijöitä. Vaikuttavia tekijöitä ovat: perustajien lukumäärä, pääoman tarve, liiketoiminnan koko ja laajuus, vastuu ja rahoitus. Valittavissa olevia yhtiömuotoja Suomessa ovat: yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoinyhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta.*

*Yksityinen elinkeinonharjoittaja on hyvä vaihtoehto, kun perustajia on vain yksi eikä ulkoiselle rahoitukselle ole tarvetta, tulevaisuudessa ei ole aikomusta myydä yritystoimintaa toiselle omistajalle, tarvittava pääoma on suhteellisen pieni ja kun yrittäjä on valmis vastaamaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista omalla omaisuudellaan.*

*Avoinyhtiö on hyvä vaihtoehto silloin, kun perustajia eli yhtiömiehiä on vähintään kaksi ja yritystoiminta on pienimuotoista. Avoinyhtiö on hyvä tapa yrittäjille yhdistää tietonsa, taitonsa ja varansa tietyn tavoitteen saavuttamiseksi. Avoimessa yhtiössä etuna on se, että se ei vaadi vähimmäispääomaa eikä sillä ole hallinnollisia velvoitteita kuten kirjanpidon tai tilinpäätöksen tekeminen.*

*Kommandiittiyhtiö on hyvä vaihtoehto silloin, kun yhtiömiehiä on vähintään kaksi. Kommandiittiyhtiössä tulee olla vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies. Kommandiittiyhtiössä*

*äänättömän osuusmiehen tulee sijoittaa yritykseen omaisuuspanos ja vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. Kommandiittiyhtiössä on mahdollista määrätä erilaisia rooleja tai vastuita esim. toimitusjohtaja.*

*Osaakeyhtiö on hyvä vaihtoehto silloin, kun perustajia on yksi tai enemmän ja tavoitteena on kasvu ja kansainvälistyminen. Osaakeyhtiön hallituksessa tulee olla 1-5 varsinaista jäsentä ja jos on alle 3 varsinaista jäsentä, niin täytyy olla vähintään yksi varajäsen. Osaakeyhtiön voi perustaa ilman osakepääomaa, mutta julkinen osaakeyhtiö vaatii minimissään 80 000€ osakepääoman. Osaakeyhtiössä vastuu jakautuu pääomapanoksen perusteella. Osaakeyhtiö avaa myös oven erilaisille rahoitusvaihtoehdoille kuten pääomasijoittajat tai yksityishenkilöiden antama rahoitus.*

*Osuuskunta on hyvä vaihtoehto silloin, kun perustajia on isompi joukko. Osuuskunnassa ei ole lain määräämää minimi osakepääomaa, mutta jokaisella jäsenellä on velvollisuus ottaa vähintään yksi osuus. Osuuskunnassa vastuu jakautuu pääomapanoksen perusteella.*

*Ennen yrityksen perustamista tulee laatia liiketoiminta- ja taloussuunnitelma sekä selvittää luvanvaraisuus. Kannattaa myös selvittää onko mahdollista saada starttirahaa, perustamistukea tai investointitukea.*

*Perustamisilmoituksen voi tehdä YTJ- palvelussa netissä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus maksaa netissä tehtynä 60€ ja paperilomakkeella tehtynä 115€. Osaakeyhtiön perustamisilmoitus maksaa netissä tehtynä 240€ ja paperilomakkeella tehtynä 380€. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamisilmoitusta ei voi tehdä verkossa ja se maksaa 240€. Osuuskunnan ilmoitusta ei myöskään voi tehdä verkossa ja se maksaa 380€.*

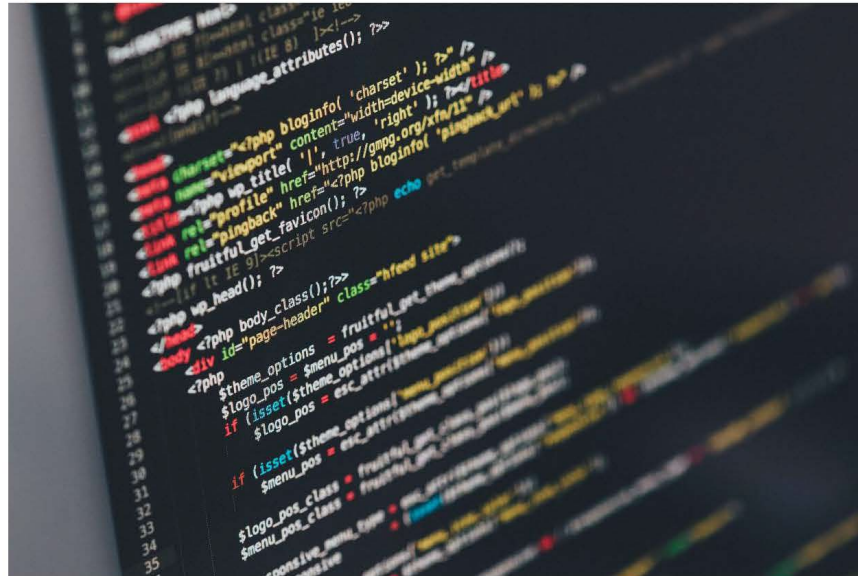
*Perustamisilmoituksessa ilmoitetaan seuraava asiat: Yhtiön nimi, toimiala, tilikausi, kotipaikka ja yhteystiedot. Myös tulee ilmoittaa osakkaiden, hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan nimet sekä henkilötunnukset tulee ilmoittaa. Tietojen pohjalta palvelu luo yrityksen perustajalle perustamissopimuksen ja yhtiöjärjestyksen, mikäli kyseessä on osaakeyhtiö). Tarpeen mukaan yhtiön voi ilmoittaa myös verohallinnon ennakkoperintä-, työnantaja- ja arvonlisäverovelvollisten rekistereihin. Jos perustettavalle yritykselle maksetaan osakepääomaa, niin perustamisilmoitusta ei voi tehdä verkkopalvelussa.*

*Lisää tietoa yritysmuodon valintaan ja rekisteröitymiseen löytää esimerkiksi suomi.fin, ELY- kesuksen ja PRH:n sivuilta. Älä myöskään pelkää pyytää ammatilliselta apua yhtiömuodon valinnassa ja perustamisessa.*

---



#### 4. Verkkokaupan tekninen toteutus



---

Huolehdi verkkokaupan teknisestä puolesta, kuten verkkosivuston suunnittelusta, tuotevalikoiman lisäämisestä, maksujärjestelmien asentamisesta ja turvallisuudesta. Verkkokaupan olisi hyvä olla sellainen, jossa asiakkaan on miellyttävä ja helppo asioida. Verkkokaupan yhteensopivuus ja käytettävyys eri laitteilla tulee varmistaa. Varmista, että verkkokaupan suorituskyky on riittävä ja tarpeeksi nopea, jotta asiakkaat eivät kyllästy ja lähde etsimään tuotetta toisaalta.

Teknisen toteutuksen voi teettää jollain ulkoisella osapuolella. Mutta esim. Shopify:n avulla on helppo luoda verkkokauppa. Shopify tarjoaa erilaisia pohjia, joita pystyy muokkaamaan mielensä mukaan, eikä se vaadi koodaustaitoja.

Tässä kohtaa täytyy itse harkita, haluaako päästä halvalla ja tehdä itse vai maksaa jollekin ammattilaiselle, joka tekee verkkokaupan puolestasi. Tietysti vaikei itse sitä teekään, niin joutuu kommunikoimaan tekijän kanssa, jotta saavutetaan haluttu kokonaisuus.

---

## 5. Markkinointi

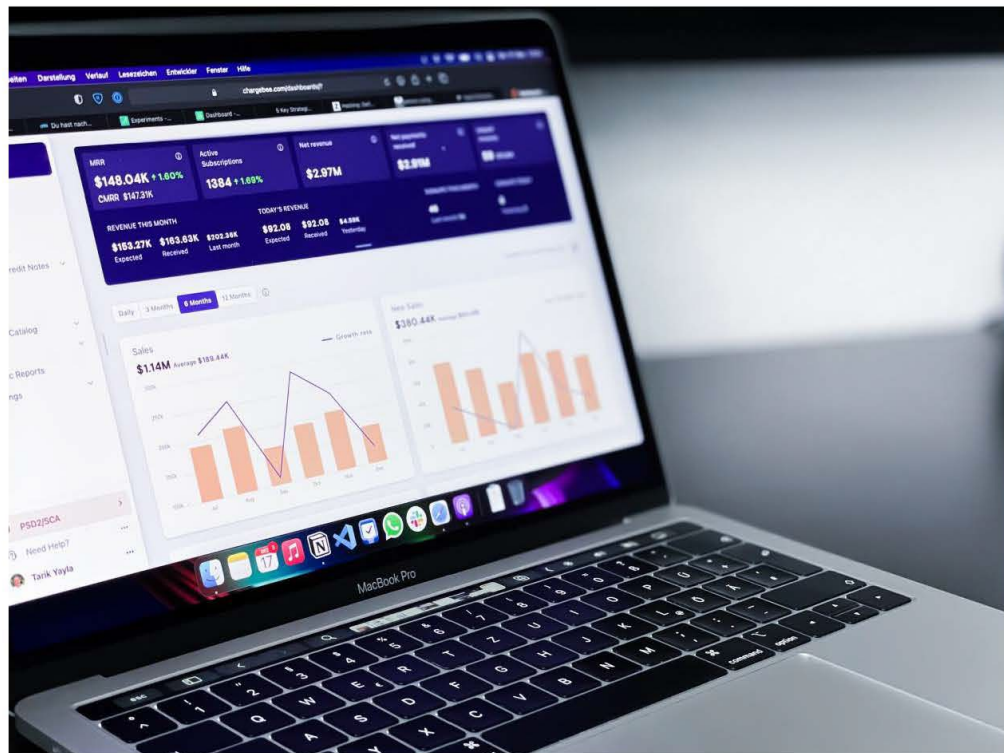


---

Luo markkinointisuunnitelma, joka sisältää sosiaalisen median, hakukoneoptimoinnin ja maksullisen mainonnan. Tavoitteesi on houkutella mahdollisimman paljon asiakkaita verkkokauppaasi. Erityisen tärkeää verkkokaupan markkinoinnissa on vahvan brändin luominen ja aktiivinen sosiaalisen median läsnäolo. Mikäli sosiaalisen median läsnäolo laiminlyödään, on erittäin todennäköistä, että verkkokaupassa ei riitä asiakkaita. Markkinointimateriaalit tulisi laatia kohdeyleisö mielessä. Maksettua mainontaa on myös hyvä ostaa sosiaalisessa mediassa. Esimerkiksi Instagramissa voit joko itse rajata kohdeyleisön tietyillä avainsanoilla tai sitten voit antaa alustan itse määrittää sen. Alkuun voi olla haastavaa luoda sellaista materiaalia, mistä asiakkaat ovat kiinnostuneita, mutta analytiikan avulla on helppo selvittää kohderyhmän mieltymys. Tarvittaessa on myös mahdollista palkata ammattilainen hoitamaan verkkokauppaasi markkinointi.

---

## 6. Analytiikan hyödyntäminen



*Seuraa verkkokauppaasi suorituskykyä ja käytä analytiikkaa ymmärtääksesi, miten voit parantaa sitä.*

*Analytiikan avulla voidaan parantaa asiakaskokemusta ja täten saadaan asiakas palaamaan uudelleen verkkokauppaasi ostoksille. Seuraa asiakaskäyttäytymistä kuten millä sivulla vierailaan eniten ja millä käytetään eniten aikaa ja mitä he ostavat. Tämän avulla voidaan optimoida sivu ja tehdä ostokokemuksesta parempi. Seuraa myös ostokäyttäytymistä. Verkkokaupan analytiikkatyökalujen avulla saa selville, mikä saa asiakkaan jättämään ostoksen tekemättä? Tämän avulla voidaan välttää hylättyjen ostoskorien määrää ja kehittää ostoprosessia. Seuraa myös asiakastytyvääisyyttä. Kuuntele asiakkaiden palautteita tai tee tarvittaessa kyselylomake tilauksen yhteyteen, minkä asiakas voi halutessaan täyttää. Tämän avulla voidaan parantaa asiakaskokemusta. Seuraa myös markkinoinnin tehokkuutta. Verkkokaupan analytiikkatyökalujen avulla voit seurata kampanjoiden tehokkuutta ja vaikutusta myyntiin. Myös kannattaa tarkastella sosiaaliseen mediaan tehtyjen mainosten klikkejä ja näyttökertoja. Tämän avulla voidaan optimoida markkinointistrategia ja löytää keinoja, joilla lisätä myyntiä.*



