

Liiketoimintasuunnitelma

Yritys L

LAB-ammattikorkeakoulu

Tradenomi (AMK)

2023

Ansa Laukkanen, Lauri Saarinen

Tiivistelmä

Tekijä(t) Ansa Laukkanen Lauri Saarinen	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK Sivumäärä 49	Valmistumisaika 2023
Työn nimi Liiketoimintasuunnitelma Yritys L		
Tutkinto ja koulutusala Tradenomi (AMK), Juridiikka		
Toimeksiantajaorganisaatio (jos opinnäytetyöllä on toimeksiantaja) -		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön aiheena oli liiketoimintasuunnitelman laatiminen itse tekijöiden tulevaisuuden yrityksestä. Yritys oli opinnäytetyössä nimeltään Yritys L, jonka liikeideana oli laatia erilaisia juridisia asiakirjoja Päijät–Hämeen alueella. Opinnäytetyö loi tulevien yrittäjien liiketoiminnalle perustan, jonka jokaisen aloittavan yrittäjän tulisi omasta yrityksestään laatia huolellisesti sen alkutaipaleella. Liiketoimintasuunnitelman lisäksi opinnäytetyössä käsiteltiin yrittäjyyttä, eri yritysmuotoja sekä toteutettavuuden analyysia.</p> <p>Opinnäytetyö laadittiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena hyödyntäen erilaisia kirjallisia lähteitä. Lisäksi opinnäytetyössä laadittiin kyselylomake, jonka avulla haastateltiin eri yritysmuotojen yrittäjiä omista ajatuksistaan liittyen yrittäjyyteen.</p> <p>Opinnäytetyössä saatiin luotua selkeä ja toimiva liiketoimintasuunnitelma, jota käytetään yrityksen tukena sen alkutaipaleelta lähtien. Liiketoimintasuunnitelmaa tullaan päivittämään yritystoiminnan edetessä tilanteiden vaatimalla tavalla.</p>		
Asiasanat Liiketoimintasuunnitelma, yrittäjä, lakipalvelut		

Abstract

Author(s) Ansa Laukkanen Lauri Saarinen	Type of Publication Thesis, UAS Number of Pages 49	Published 2023
Title of Publication Business plan The Company L		
Degree, Field of Study Bachelor of Business Administration, Business law		
Organisation of the client (if the thesis work is commissioned by another party) -		
Abstract <p>The subject of the thesis was to prepare a business plan for the authors' future business. The company in the thesis was called Company L, whose business idea was to prepare various legal documents in the Päijät–Häme region. The thesis laid the foundation for the future entrepreneurs' business, which every starting entrepreneur should carefully prepare for their own company in its early stages. In addition to the business plan, the thesis dealt with entrepreneurship, different business structures, and feasibility analyses.</p> <p>The thesis was written as a qualitative study using different written sources. In addition, a survey questionnaire was prepared to interview entrepreneurs of different business structures about their thoughts on entrepreneurship.</p> <p>The thesis produced a clear and workable business plan, which will be used to support the business from its early stages. The business plan will be updated as the business develops and as situations require it.</p>		
Keywords Business plan, entrepreneur, legal services		

Sisällys

1	Johdanto.....	1
2	Yritysmuodot ja yrityksen perustaminen.....	4
2.1	Yritysmuodot.....	4
2.1.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	4
2.1.2	Avoin yhtiö	5
2.1.3	Kommandiittiyhtiö	6
2.1.4	Osakeyhtiö.....	7
2.1.5	Kevytyrittäjä.....	8
2.2	Yrityksen perustaminen	8
2.2.1	Liiketoimintasuunnitelman laatiminen.....	9
2.2.2	Starttiraha.....	17
2.2.3	Perustamisilmoitus.....	19
2.2.4	Muut ilmoitukset ja lupa-asiat.....	19
2.3	Ajatuksia yrittäjyydestä	20
2.3.1	Osakeyhtiön yrittäjä	20
2.3.2	Kommandiittiyhtiön yrittäjä.....	21
2.3.3	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	22
2.4	Yritys L	23
3	Yrityksen toteutettavuuden analyysi.....	25
3.1	Mikä on toteutettavuuden analyysi?	25
3.1.1	Palvelun tai tuotteen toteutettavuus	25
3.1.2	Yrityksen toimiala ja markkinat.....	26
3.1.3	Organisaation toteutettavuus	27
3.1.4	Taloudellinen toteutettavuus	28
4	Liiketoimintasuunnitelma.....	29
4.1	Yritysidea.....	29
4.1.1	Visio ja arvot.....	29
4.1.2	Strategiat ja tavoitteet	30
4.1.3	Toiminta-ajatus	32
4.2	Tuotteet ja palvelut	32
4.2.1	Tuotteen ja palvelun kysyntä ja ajankohtaisuus	32
4.2.2	Mihin ongelmaan tuote ja palvelu vastaa?	33
4.3	Asiakkaat.....	33
4.3.1	Potentiaaliset asiakkaat	33

4.3.2	Asiakkaiden segmentointi	34
4.4	Toimintaympäristö	35
4.4.1	Sijainti.....	35
4.4.2	Toimipaikka	35
4.4.3	Investoinnit	36
4.5	Kilpailutilanne ja markkinat	36
4.5.1	Markkinoiden kilpailutilanne toimialalla	36
4.5.2	Markkinoiden kilpailutilanne toimiympäristössä	37
4.6	Markkinointisuunnitelma ja kilpailu	39
4.7	Rahoitus ja laskelmat.....	41
4.8	Riskit.....	42
4.9	SWOT–analyysi.....	45
5	Yhteenveto ja pohdinta	46
	Lähteet.....	47

Liite 1. Kyselylomake: Ajatuksia yrittäjyydestä

1 Johdanto

Yrityksen perustaminen on jokaisen perustajan liikeidean ja pohdinnan tulos, jolloin heistä tulee yrittäjiä. Ennen yrityksen perustamista, yrittäjä tyypillisesti kartoittaa toimialan, toimintaympäristön, markkinoiden, tuotannon ja talouden ennen yrityksensä perustamista. Selvitystyöhön kuuluu olennaisena osana myös kilpailija-analyysi, jossa yrittäjä tutustuu muihin toimialalla toimiviin kilpailijoihin ja heidän tarjoamiinsa tuotteisiin tai palveluihin, sekä tutkii mikä voisi olla potentiaalinen toimialue yritystoiminnalle.

Yrittäjyydellä tarkoitetaan tapaa, joka poikkeaa yleisestä tavasta tehdä töitä tietylle työnantajalle. Yrittäjyys lähtee rakentumaan halusta, liikeideasta sekä visiosta, joiden pohjalta kokonaisuus yrityksestä muodostuu. Yritys tarvitsee menestyäkseen asiakkaita, jotka haluavat ostaa yrityksen tuotteita tai palveluita. Yksinkertaisuudessaan yrittäjänä olet itsesi työntekijä, työnantaja sekä esihenkilö.

Yrittäjällä on lisäksi paljon vastuuta liittyen esimerkiksi verotukseen ja erilaisiin pakollisiin maksuihin, mutta myös vapauksia toimia juuri siten kuin itse haluaa lain sallimissa puitteissa. Yrittäjyyden vapaus voidaan luokitella niihin parhaimpiin puoliin, joita yrittäjyys parhaimmillaan tarjoaa. Vapautena pidetään esimerkiksi mahdollisuutta valita omat työaikansa, jotka helpottavat työn ja vapaa-ajan erottamista toisistaan. Yrittäjänä saa myös tehdä juuri sitä mistä itse pitää ja valita työtehtävät sitä ajatellen. Kyseiset asiat ovat niitä, jotka herättävät kiinnostusta ryhtyä yrittäjäksi. Onko yrittäjäksi ryhtyminen kannattavaa, selvittää vain yrityksen perustamalla.

Opinnäytetyön aihe on Liiketoimintasuunnitelma Yritykselle L, joka on tulevaisuudessa perustettava yritys. Tutkimus asettaa yrityksemme tiettyyn toimialaan ja tiettyihin toimintamalleihin, jonka pohjalta voimme luoda liiketoimintamme. Liiketoimintasuunnitelman teossa hyödynnetään opinnoista opittuja asioita, joiden pohjalta syntyi idea yhteisestä yrityksestä. Yrityksen liikeideana on laatia erilaisia juridisia asiakirjoja, joita ovat esimerkiksi perunkirjat, testamentit, edunvalvontavaltuutukset sekä avioehdot.

Opinnäytetyön keskeisenä tavoitteena on luoda tulevaisuuden yritykselle vankka pohja, jonka avulla liiketoimintaa pystytään toteuttamaan vaivattomasti. Lisäksi tavoitteena on oppia mahdollisimman paljon yrittäjyydestä ja siitä, mitä kaikkea siihen sisältyy. Tärkeimpänä tavoitteena kuitenkin on opinnäytetyön sekä tulevaisuuden yrityksen kautta oppia myös toimimaan yrittäjän sekä työnantajan roolissa.

Aluksi tarkoituksena ei ole perustaa yritystä, joka työllistäisi kahta henkeä kokoaikaisesti, vaan mahdollistaa sivutoimisen työskentelyn muun työn ohella. Pyrkimyksenä on kuitenkin luoda kilpailukykyinen ja toimiva liiketoimintasuunnitelma, jota kehittämällä voi Yrityksestä

L tulla kokopäiväinen työ. Yritys L tulisi päätoimisesti toimimaan Päijät–Hämeen alueella, mutta sähköisiä kanavia hyödyntäen liiketoimintaa voitaisiin laajentaa koko Suomen alueelle.

Opinnäytetyön tutkimuskysymykseksi on asetettu kysymys, johon löydetty vastaus hyödyntää erityisesti siinä tilanteessa, kun yritystä perustetaan. Tutkimuskysymys, johon opinnäytetyössä pyritään vastaamaan, on

- Mitä kaikkea tulee ottaa huomioon aloittavan tai uuden yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa?

Laadullisella tutkimusmenetelmällä tarkoitetaan menetelmää tutkia jotakin tiettyä ilmiötä, kohdetta tai henkilöiden näkökulmaa tutkimuksen kohteeseen liittyen. Laadullisen tutkimuksen toteuttamista varten on luotu erityyppisiä menetelmiä, joilla tarkoitetaan keinojen kokonaisuutta, joiden avulla lähestytään aihetta ja pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksiin (Puusa & Juuti, 2020). Yleisiä esimerkkejä laadullisista tutkimusmenetelmistä ovat vapaamuotoinen haastattelu tai muu empiirinen tutkimus kohteesta.

Puusa ja Juuti (2020) käyvät läpi lisäksi laadullisen tutkimusmenetelmän ominaispiirteitä. Keskeisin piirre laadullisella tutkimusmenetelmällä on se, että itse tutkimus perustuu ihmisten subjektiivisten näkökulmien sekä näkemysten tarkasteluun. Laadullisessa tutkimuksessa tutkitaan myös empirian, käytännön sekä teorian yhteyttä tutkimustulosten kautta. Laadullisen tutkimuksen ominaispiirteenä on, että se käsittelee ymmärtämiseen ja tulkintaan liittyviä prosesseja, sillä tutkijan omat näkemykset ja tulkinnat havainnoista saattavat poiketa muista näkökulmista. Laadullinen tutkimus on sopiva vaihtoehto tutkimuksen kohteen ollessa jotain, jota halutaan kehittää tai jotain, jolle etsitään uutta vaihtoehtoa.

Tämän opinnäytetyön tekemiseen käytetään laadullista tutkimusmenetelmää, sillä tutkimuksen tekemiseen ei tarvita tilastollista faktaa. Laadullinen tutkimusmenetelmä on parempi liiketoimintasuunnitelmana tehdyn opinnäytetyön kannalta, sillä näin saadaan kerättyä oikeaa tietoa itse liiketoiminnan perustamisesta sekä toimialasta verrattuna esimerkiksi määrällisessä tutkimusmenetelmässä käytettäviin aineistonkeruumenetelmiin. Opinnäytetyössä on käytetty vapaamuotoista kyselyä aineistonkeruumenetelmänä liittyen tutkimuksen aiheeseen.

Puusa ja Juuti (2020) toteavat, että laadullisen tutkimuksen aineiston kerääminen on päämäärähakuista toimintaa, sillä tutkimuksen päämäärät vaikuttavat siihen, minkälaisia aineistoja tutkija käyttää ja miten hän niitä tulkitsee. Vaikkakin tutkija kontrolloi tutkimusta ja siihen kerättävää aineistoa, tulisi tutkijan aina tiedostaa, ettei ymmärrä välttämättä tutkinnan kohteena olevien henkilöiden sosiaalista todellisuutta.

Opinnäytetyön aineiston kerääminen pohjautuu pääsääntöisesti kirjallisten lähteiden tulkitsemiseen ja havaintoihin sekä myös osittain kyselyyn ja sen tuloksiin. Laadullisen tutkimusmenetelmän avulla on löydetty yleistä tietoa yrityksen liiketoiminnasta, jota voidaan hyödyntää yrityksen toiminnassa tulevaisuudessa. Tämän opinnäytetyön teoria on koostettu yrittäjyydestä sekä liiketoiminnasta kertovan kirjallisuuden avulla, joka on vaikuttanut opinnäytetyön teoriaan suurimmalta osin. Kysely ja sen tulokset ovat arvoltaan opinnäytetyölle pienemmät. Vastauksia kuitenkin hyödynnettiin liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa.

Aineiston analysointi opinnäytetyössä perustuu työtä varten kerättyyn kirjallisuuden, verkkolähteiden sekä vapaamuotoisen kyselyn analysointiin teoriaosuuden kohdalla. Aineistoa tulkitaan myös työn liiketoimintasuunnitelman osuudessa Yrityksen L yritystoimintaan liittyen. Teoriaosuudessa erilaisia lähteitä hyödyntäen avataan eri aihealueista sekä lopuksi tulkitaan niitä. Vapaamuotoisen kyselyn tuloksia analysoidaan ja pohditaan työssä Yrityksen L toiminnan toteuttamisen kannalta.

2 Yritysmuodot ja yrityksen perustaminen

2.1 Yritysmuodot

Yritystä perustettaessa tulee pohtia, minkä yritysmuodon yritykselleen valitsee. Valintaan voi vaikuttaa perustaako yritystä yksin vai onko mukana mahdollisesti muita henkilöitä. Ratkaisevana tekijänä yrittäjämuodon valinnassa ovat yrityksen tarpeet sekä elinkeinotoiminnan luonne. Myös esimerkiksi verotuksen perusteet ovat jokaisessa yritysmuodossa erilaiset, ja tämä tulee ottaa huomioon yritystä perustaessa. Ennen kaikkea lainsäädäntö on erilaista näiden yritysmuotojen välillä, sillä esimerkiksi yksityisen elinkeinonharjoittajan ja osakeyhtiön lainsäädännöt eroavat toisistaan huomattavasti. (Yrittäjät g.)

Vaihtoehtoina yritysmuodoksi voi olla muun muassa yksityinen elinkeinonharjoittaja, kevytyrittäjä, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö tai osakeyhtiö. Siihen mikä edellä mainituista yritysmuodoista valitaan, voi vaikuttaa esimerkiksi:

- yrityksen alkupääoma
- yrityksen liiketoiminnan verotus
- palkan tai pääoman nostaminen yritykseltä
- päätöksenteko ja yrityksen hallinnon järjestäminen
- yrityksen toiminnan lopettamisen tai siirron helppous. (Alikoski ym. 2018, 53.)

2.1.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Alikosken ym. (2018, 54) mukaan yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimiyrittäjä on yritysmuotona toimivin sellaisille henkilöille, jotka haluavat päättää itsenäisesti yritystä koskevista asioista ja yritystoiminta perustuu perustajan omaan osaamiseen sekä ammattitaitoon. Yksityinen elinkeinonharjoittajuus soveltuu parhaiten yritysmuotona hyvin vähäiseen liiketoimintaan, sillä yritysmuoto vaatii huomattavasti vähemmän muodollista toimintaa kuten esimerkiksi kirjanpidon suhteen eikä suurta pääomaa perustamiseen tarvita. Yksityisiä elinkeinonharjoittajia ovat muun muassa useat parturi–kampaajat.

Toiminimiyrittäjyydessä yrityksen toiminta yleensä perustuu sellaisten palveluiden tai tuotteiden myyntiin asiakkaille, jotka eivät vaadi yritykseltä suuria investointeja kuten esimerkiksi kalustoon tai koneisiin. Toiminimiyritys on itsenäisesti sitä johtavan henkilön toimesta vastuussa kaikesta yrityksen toiminnasta sekä siitä mahdollisesti koituvista veloista. Toiminimiyrittäjyydessä yrittäjä vastaa henkilökohtaisesti kaikista yrityksen vastuista ja velvoitteista.

Yksityinen elinkeinoharjoittaja ei maksa työssään itselleen palkkaa, vaan yksityisottoina nostaa itselleen yritystoiminnan tuottamaa tuloa. Näitä yrittäjän yksityisottoja verotetaan joko pääoma- tai ansiotulona. (Yrittäjät f.)

Yksityisen elinkeinoharjoittajan liiketoimintaa säätelee pääasiassa Toiminimilaki 128/1979, joka määrittää yksityisten elinkeinoharjoittajien toiminnan edellytykset. Lisäksi se määrittelee yrittäjälle oikeudellisen toiminnan perusteet.

2.1.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö on yritysmuoto, joka koostuu kahdesta tai useammasta yhtiömiehestä ja perustuu luottamukseen heidän välillään. Yhtiömiehiä voivat olla niin luonnolliset henkilöt kuin oikeushenkilötkin kuten esimerkiksi yritykset. Avoimen yhtiön perustamiseen ei tarvita perustamis pääomaa, sillä yhtiömiehet voivat sijoittaa yhtiöönsä muutakin omaisuutta kuin vain rahaa. (Alikoski ym. 2018, 55.) Tämän takia avoin yhtiö on helppo perustaa.

Yhtiömiehet ovat yritystoiminnassaan saman arvoisia eli päättävät yhtiötä koskevista asioista yhdessä ja ovat omalla omaisuudellaan vastuussa myös toisen yhtiömiehen tekemistä virheistä. Avoimen yhtiön yritystoimintaan liittyy riskejä ja toisaalta myös vastuita, joista tulee olla tietoinen ennen kuin kyseisen yhtiömuodon yritystä perustaa. Vaikka yhtiömiehillä on vapaus toimia ja tehdä päätöksiä, jaetaan yrityksestä saadut voitot sekä tappiot tasan yhtiömiehien kesken.

Avoimen yhtiön yhtiömiehet ovat voineet kuitenkin perustamisvaiheessa allekirjoittaa yhtiösopimuksen, jossa esimerkiksi edellä mainittujen voittojen sekä tappioiden jakaminen on voitu määrittää toisella tapaa. Yhtiösopimus sisältää yksinkertaisuudessaan muun muassa, että mitä asioita yhtiömiesten tulee noudattaa ja miten asioita käytännössä toteutetaan.

Avoimen yhtiön perustaminen etenee pääsääntöisesti seuraavalla kaavalla

1. Laaditaan yhtiösopimus.
2. Valitaan tilintarkastaja.
3. Tehdään perustamisilmoitus kaupparekisteriin. (Sillanpää ym. 2023.)

Palkkaa voidaan maksaa sille avoimen yhtiön yhtiömiehelle, joka työskentelee itse yhtiössä. Verrattuna esimerkiksi osakeyhtiöön, on varojen nostaminen yhtiön tililtä kuitenkin helpompaa, koska varoja voidaan nostaa yksityisottoina. Näissä tapauksissa tulee kuitenkin muistaa, ettei yksityisottoja voida tehdä ilman toisen yhtiömiehen suostumusta siihen.

Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä 389/1988 –säätölee suurimmaksi osaksi avoimen yhtiön toimintaa. Tätä lakia avoimien yhtiöiden sekä niiden yhtiömiesten tulee toiminnassaan noudattaa.

2.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on pienien sekä keskisuurien yritysten suosima yritysmuoto, jossa yhtiömiehiä voi olla yhteensä kaksi tai enemmän. Se sopii erityisesti sellaisille yrityksille, joiden yhtiömiehet haluavat toimia erilaisissa asemissa yrityksessään. Tällaisia yrityksessä toimivia erilaisia yhtiömiehiä voivat olla joko

- rahoittajat, jotka haluavat olla yrityksessä mukana vain omalla sijoittamallaan omaisuudella esimerkiksi rahalla, mutta eivät halua osallistua yrityksen varsinaiseen toimintaan tai
- päätösvaltaiset yhtiömiehet, jotka haluavat vastata yrityksen päätöksistä sekä toiminnasta ja ovat vastuussa yrityksestä koko omaisuudellaan.

Kommandiittiyhtiössä rahoittajina toimivia yhtiömiehiä kutsutaan äänettömiksi yhtiömiehiksi ja päätösvaltaisia kutsutaan vastuunalaisiksi yhtiömiehiksi. (Alikoski ym. 2018, 55). Näillä kahdella yhtiömiehellä on toisistaan poikkeavat velvollisuudet ja vain toisella niistä on erilaisia vapauksia toiminnassaan.

Kommandiittiyhtiö perustetaan kirjallisella yhtiösopimuksella, jossa tulee määrittää ketkä yrityksen yhtiömiehistä toimivat vastuullisina ja ketkä äänettöminä yhtiömiehinä sekä mitä omaisuutta edellä mainitut henkilöt sijoittavat yritykseen. Yleisesti ottaen äänetön yhtiömies on mukana kommandiittiyhtiön toiminnassa sijoittamallaan omaisuudella, eikä hänellä muuten ole oikeutta puuttua yrityksen toimintaan tai siellä tehtävään päätöksentekoon. Hän saa sijoituksestaan tuottoa eikä ole vastuussa yrityksen veloista. Vastuunalainen yhtiömies vastaavasti vastaa yrityksen toiminnasta sekä päätöksenteosta kokonaisuudessaan ja on mukana siinä myös omalla omaisuudellaan, joka voi olla rahallista tai liittyä yhtiömiehen panokseen yrityksessä. Kommandiittiyhtiössä vastuunalainen yhtiömies voi tehdä itsenäisesti yhtiötä koskevia päätöksiä. Vastuunalainen yhtiömies vastaa koko omaisuudellaan kommandiittiyhtiön veloista. (Yrittäjät b.)

Kommandiittiyhtiössä voidaan avoimen yhtiön tapaan maksaa palkkaa vastuunalaiselle yhtiömiehelle, joka työskentelee itse yrityksessä. Lisäksi vastuunalaiset yhtiömiehet voivat nostaa varoja yhtiön tililtä yksityisottoina, mutta äänettömille yhtiömiehille maksetaan voitto-osuutta heidän yhtiöpanoksen korkoprosentin mukaisesti. Yhtiöpanoksen mukainen

voitto-osuus tulee äänettömälle yhtiömiehelle maksaa ensisijaisesti ja välittömästi yhtiön kulujen maksamisen jälkeen. (Yrittäjät b.)

Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä 389/1988 –määrittää kommandiittiyhtiön säännökset, joita äänettömien sekä vastuunalaisten yhtiömiesten on noudatettava. Lisäksi laki pitää sisällään monia tärkeitä ja hyödyllisiä pykälä liittyen itse kommandiittiyhtiön toimintaan.

2.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on suosituin sekä käytetyin yhtiömuoto Suomessa. Osakeyhtiö voi olla pieni, keskisuuri tai suuri yritys, jossa yhtiömiehiä eli osakkaita on yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Lisäksi on olemassa julkisia osakeyhtiöitä, joiden osakkeita voi kuka tahansa ostaa tai lunastaa ja sitä kautta päästä osaksi yrityksen toiminnasta jaettavia osinkoja. Julkisia osakeyhtiöitä ovat erimerkiksi Fortum –sähköyhtiö sekä Elisa –televiestintäpalveluyritys.

Osakeyhtiötä perustaessa osakkaat sijoittavat yritykseen alkupääomaa, joiden perusteella muotoutuu heidän omistamiensa osakkeiden määrä yrityksestä. Alkupääoma ei kuitenkaan ole pakollinen, jotta osakeyhtiö voitaisiin perustaa. Osakeyhtiöstä tulee perustamisen jälkeen oma ja itsenäinen oikeushenkilö, joka itse vastaa muun muassa kaikista yritykselle tulleista veloista. Toisin kuin avoimessa yhtiössä tai kommandiittiyhtiössä, eivät osakkaat tässä yhtiömuodossa vastaa yrityksen veloista omalla omaisuudellaan. (Yrittäjät e.)

Alikosken ym. (2018, 56) mukaan osakeyhtiö perustetaan jokaisen osakkaan yksimielisellä päätöksellä ja heidän tulee laatia perustettavalle yritykselle sen toimintaa määrittävä yhtiöjärjestys, perustamisasiakirja sekä perustamiskokouksesta pöytäkirja. Tarpeen mukaan jokaisen osakkaan kanssa voidaan laatia osakassopimus, jossa sovitaan yrityksen osakkaiden yhteiset säännöt. Osakeyhtiölle on lisäksi valittava hallitus ja pidettävä yhtiökokous, mutta toimitusjohtajan valintaa ei tarvitse tehdä. Osakeyhtiössä kyseinen yhtiökokous käyttää yhtiön ylintä päätösvaltaa.

Osakeyhtiön perustamisen vaiheet yhtiömuodon valitsemisen, starttirahan hakemisen ja liiketoimintasuunnitelman laatimisen jälkeen ovat yksinkertaisuudessaan

1. Tehdään perustamissopimus.
2. Merkitään ja maksetaan osakkeet.
3. Rekisteröidään yhtiö kaupparekisteriin. (Yrittäjät e.)

Palkkaa osakeyhtiössä voidaan maksaa osakkaille ja niille kaikille muille henkilöille, jotka yrityksessä työskentelevät. Osakkaille voidaan edellä mainitun palkan lisäksi jakaa osakeyhtiöstä saatavia osinkoja. Sekä työntekijöille, että osakkaille voi osakeyhtiö antaa myös luontoisetuja, joita voivat olla esimerkiksi auto- ja puhelinetu. (Yrittäjät e.)

Osakeyhtiön toimintaa sääntelee Osakeyhtiölaki 624/2006, jota jokaisen osakeyhtiön osakkaan on noudatettava kaikessa yrityksen toiminnassa. Lainsäädäntöön tulisi tutustua jo ennen yrityksen perustamista.

2.1.5 Kevytyrittäjä

Moni laskutuspalveluita tarjoava yritys tarjoaa asiakkailleen yhä suositumpaa mahdollisuutta ryhtyä yrittäjäksi helposti ja nopeasti. Yritysmuotona tällainen yrittäjyys toimii tutummin nimikkeellä kevytyrittäjyys tai vähemmän tutummin laskutusyrittäjyys. (Yrittäjät a.) Kevytyrittäjästä tulee perustaessaan yksityinen elinkeinonharjoittaja, mutta kyseiset yritysmuodot eroavat kuitenkin huomattavasti toisistaan.

Kevytyrittäjän taustalla toimii toisin sanoen yritys, jonka kautta luonnollinen henkilö voi ottaa omaan käyttöönsä laskutuspalvelun, perustaa sitä kautta yrityksen ja ylipäätään pyörittää sen toimintaa. Taustalla olevan yrityksen tarkoitus on antaa kevytyrittäjälle kaikki vapaus toimia yrittäjänä, sillä viralliset paperiasiat kuten laskutukset hoituvat yrityksen kautta ja kevytyrittäjälle jää aikaa keskittyä itse yritykseen sekä sen toimintaan. Tämän kaiken lisäksi kevytyrittäjyyden aloituskustannukset ovat kohtuulliset. Kevytyrittäjyys –palvelun yksi tunnettu tarjoaja on Osuuspankki.

Kevytyrittäjä ei saa työstään palkkaa eikä hän voi sitä itselleen maksaa, mutta hän voi kuitenkin itse määrittää milloin, kuinka paljon ja milloin nostaa yrityksensä tililtä rahaa omaan käyttöönsä (OP-kevytyrittäjä). Näitä nostoja tililtä kutsutaan yksityisotoiksi.

Kevytyrittäjyydestä itsessään yritysmuotona ei kuitenkaan ole säännelty millään tavalla lainsäädännössä eikä kevytyrittäjän toimintaa ole myöskään säädelty. Tämä eroaa muiden yritysmuotojen kohdalla siinä, että niiden toimintaa on säännelty omilla lainsäädännöillään. Kevytyrittäjää voidaan siis periaatteessa verrata palkansaajaan työntekijänä, vaikka hän toimiikin tietynlaisena yrittäjänä.

2.2 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustamiseen liittyy paljon jo ajateltuja ja tehtyjä asioita. Jotta lopullinen yhtiö saadaan toimintaan, kuluu siihen myös paljon aikaa ja työtä. Aloittavan yrittäjän tulee ottaa huomioon monia erilaisia asioita, jotka liittyvät yrityksen käytännön toimintaan. Tällaiset

seikat voivat liittyä niin yrityksen taloudelliseen tai hallinnolliseen tilanteeseen. Yrityksen perustaminen perustuu kuitenkin hyvin laadittuun liiketoimintasuunnitelmaan, mahdollisen starttirahan hakemiseen, itselle oikean yhtiömuodon valitsemiseen, oman yrityksen perustamisilmoituksen tekemiseen sekä muihin ilmoitus- ja lupa-asioihin. (Yrittäjät h.)

2.2.1 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Hyvä liiketoimintasuunnitelma luo yritykselle liiketoiminnan pohjan ja määrittää liikeidean sekä kuinka kaikki siihen liittyvä toimii käytännössä. Liiketoimintasuunnitelma tulisi laatia tarkasti ja huolella jo ennen yrityksen perustamista, mutta vielä tärkeämpää on, että tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa täydennetään jatkuvasti yritystoiminnan edetessä. Liiketoimintasuunnitelman ajan tasalla pitäminen on oleellista etenkin toimialan markkinoita ja kysyntää ajatellen.

Kun liiketoimintasuunnitelma on huolellisesti laadittu, tulee suunnitelmaa tehdessä selville millaisia uhkia ja mahdollisuuksia yrityksellä omassa toiminnassaan voi olla. Hesso (2015, 10) Nämä uhat tai mahdollisuudet voivat liittyä yrityksen kohderyhmään kuuluviin asiakkaisiin tai muihin samalla toimialalla toimiviin kilpailijoihin. Lisäksi suunnitelmassa käydään läpi yrityksen yritysidea, toimintaympäristöä, arvoja ja visiota, markkinointi- ja rahoitussuunnitelmia, erilaisia laskelmia esimerkiksi kannattavuuslaskelma sekä ylipäätään kaikkea sitä, mitä yrityksen tulisi toiminnassaan ottaa huomioon ja josta voisi olla hyötyä tulevaisuudessa.

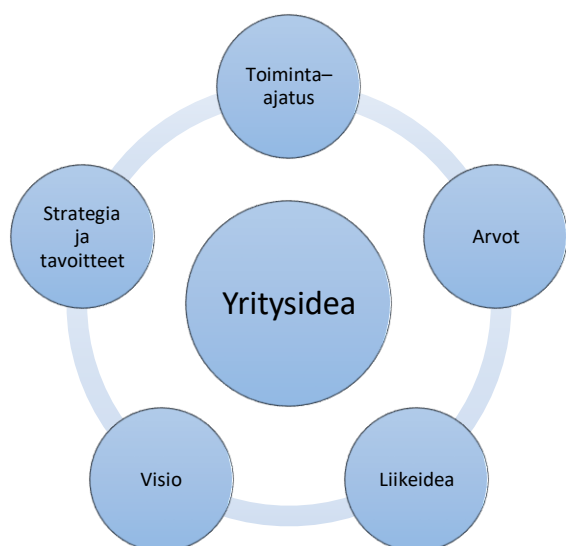
Hyvä liiketoimintasuunnitelma rakentuu viiteen aihealueeseen, joiden pohjalta sitä tulisi lähteä rakentamaan. Mitä enemmän perustettavalle yritykselle tärkeitä aihealueita on otettu loppujen lopuksi käsittelyyn, sen parempi se on yrittäjän itsensä kannalta. Tällöin todennäköisesti hän on ottanut kaiken oleellisen huomioon. Nämä viisi tärkeää aihealuetta liiketoimintasuunnitelman laatimisen kannalta ovat:

1. Yritysidea tai liikeidea: Mitä, miten ja kenelle.
2. Asiakkaat
3. Palvelut sekä tuotteet
4. Toimintaympäristö
5. Rahoitus
6. Liiketoimintaan liittyvät riskit. (Yrittäjät c.)

Yritysidea

Yrityksen perustaminen alkaa erityisesti yrittäjän omasta halusta sekä yritysideasta, jonka kautta omaa visiota, strategiaa, tavoitteita, toiminta-ajatusta, arvoja ja liikeideaa aletaan rakentamaan yrittäjän omasta yrityksestä (Kuvio 1). Yritysidean ja muiden edellä mainittujen seikkojen avulla kokonaisuus alkaa hahmottumaan ja itse yrityksen perustamisesta tulee helpompaa. Tämän takia perustamiseen tulisi jokaisen alkavan yrittäjän käyttää runsaasti aikaa ja käydä hyödylliset sekä yrityksen kannalta tärkeät asiat huolellisesti läpi. Kuitenkin ennen yritysideaa tulisi yleisesti ottaen jokaisen yrittäjän, yrittäjäksi alkavan tai siitä haaveilevan pystyä ymmärtämään yritystoiminnan kokonaisuus. Kokonaisuuden ymmärtämisen avulla muodostuu yritysideasta lopulta liikeidea, kun itse yritysideaa jaksaa tarpeeksi jalostaa. (Alikoski ym. 2018, 28.)

Yritysidea liittyy vahvasti osaksi aloittavan yrittäjän laatimaa liiketoimintasuunnitelmaa, jossa yritysidea käydään läpi. Samalla sitä käsitellessä pyritään saamaan vastauksia seuraaviin kysymyksiin: mitä, miten ja kenelle.



Kuvio 1. Yritysidea (mukailtu Alikoski ym. 2018, 28)

Asiakkaat

Jotta yritys menestyy ja saa kassavirtaa, tarvitaan asiakkaita, jotka ostavat yrityksen tuotteita tai palveluita. Yrityksen tulee osata luoda toiminnalleen asiakaskohderyhmä, joille he markkinoivat ja myyvät tuotteitaan tai palveluitaan. Jotta palveluita tai tuotteita pystytään myymään tietyille asiakkaille, tulee yrityksen kohdentaa markkinointinsa asiakassegmentointia käyttäen.

Alikoski ym. (2018, 65) mukaan on tärkeää tuntea asiakkaat huolellisesti, jotta heille voidaan tarjota yrityksen tuotteita. Asiakaskunnan tunnistamiseen ja sen selvittämiseen voidaan käyttää erilaisia tapoja. Asiakkaiden tuntemattomat sekä tunnetut tarpeet tulee huomioida yrityksen asiakasprofiilia mietittäessä, jonka tärkeä työkalu on asiakassegmentointi.

Asiakassegmentoinnilla tarkoitetaan yrityksen potentiaalisten asiakkaiden jakamista ryhmiin käyttämällä tarkoin siihen valittuja kriteerejä kuten esimerkiksi taloudellisilla, alueellisilla tai ostokäyttäytymiseen liittyvillä kriteereillä. Erilaisia yksittäisiä kriteerejä voivat olla ikä, sukupuoli, taloudellinen asema, koulutus, ammatti, elämäntyyli, elämäntilanne sekä ostokäyttäytyminen. Kun yritys on segmentoinut kaikki potentiaaliset asiakkaansa, valitsee yritys segmenteista sen, jolle lähtee tuotetta tai palveluaan kohdentavasti markkinoimaan. (Alikoski ym. 2018, 65.) Asiakassegmenttejä voi olla useampiakin kuin itse pääsegmentti, jolle tuotteita tai palveluita kohdennetaan eri tavoin ja eri markkinointistrategialla.

Asiakassegmentoinnissa voidaan hyödyntää erilaisia keinoja, jotta markkinointia ja palveluja sekä tuotteita pystytään kohdentamaan oikealle asiakaskohderyhmälle. Henkilöasiakaisiin kohdentuvassa asiakassegmentoinnissa voidaan käyttää maantieteellisiä, demograafisia sekä psykograafisia segmentointikeinoja. Yritysten välisessä kaupassa ja myynnissä asiakassegmentoinnin keinoina käytetään firmograafisia sekä teknograafisia segmentointikeinoja. (Markkinoinnin trendit.)

Maantieteellisillä segmentointikeinoilla tarkoitetaan keinoja, joiden avulla voidaan tunnistaa asiakkaiden sekä potentiaalisten asiakkaiden maantieteellinen sijainti ja sen vaikutukset myytävään palveluun tai tuotteeseen. Maantieteellisiä tekijöitä voivat olla esimerkiksi maa, maakunta, mantere tai maan koko, joiden asukkaille voidaan räätälöidä tietynlaista palvelua sekä tuotteita ja markkinointia. (Markkinoinnin trendit.)

Demograafisilla segmentointikeinoilla tarkoitetaan tekijöitä, joiden avulla voidaan potentiaaliset asiakkaat kategorisoida ryhmiin yhteisten ominaisuuksiensa perusteella. Ominaisuuksia, joita demograafisilla keinoilla määritellään voivat olla esimerkiksi sukupuoli, ikä, tulot, työpaikka, kansalaisuus, uskonto tai koulutus. Näiden ominaisuuksien avulla pystytään laatimaan ja luomaan palveluita, tuotteita sekä itse markkinointia tietyille ryhmälle, jota varten kaikki kohdennetaan. Demograafinen asiakassegmentointi on yksinkertaisuutensa vuoksi yksi yleisimpiä ja suosituimpia tapoja jaotella asiakasryhmiä. (Markkinoinnin trendit.)

Psykograafiset segmentoinnin keinot pohjautuvat kohderyhmän psykologisten ominaisuuksien jaotteluun. Esimerkiksi asiakkaita voidaan jaotella sosiaalisen asemansa, elämäntapansa, asenteensa sekä arvonsa perusteella tiettyyn ryhmään, joita hyödyntämällä lähdetään markkinoimaan ja tarjoamaan palveluita. Näiden tietojen pohjalta voidaan analysoida ja kohdentaa kaikkea tarjontaa esimerkiksi sen perusteella, mitä asiakas tuotteessa tai

palvelussa arvostaa tai esimerkiksi sen perusteella arvostaako asiakas eniten palvelun tai tuotteen hintoja (Markkinoinnin trendit).

Henkilöasiakkaisiin liittyvään asiakassegmentointiin liittyviä tekijöitä tulee tarkastella ja analysoida monesta eri näkökulmasta. On tärkeää huomioida asiakassegmentoinnissa jokainen osa-alue, jotta markkinointi ja palveluiden tarjoaminen voidaan määritellä juuri sellaiseksi, joka puhuttelee haluttua asiakaskuntaa. On myös tärkeää tehdä potentiaalisia asiakkaita varten tutkimustyötä ja kyselyjä heille, mitä he palvelussa tai tuotteessa arvostavat ja, mitä siltä haluavat.

Palvelut sekä tuotteet

Yritystä perustaessa yrityksen tulee olla miettinyt tarkasti tarjoamansa tuotteet tai palvelut, joita lähtee tarjoamaan tarkasti harkitulle asiakaskohderyhmälleen. Hyvin suunnitellut tuotteet tai palvelut ovat yritystoiminnan ydin, joiden avulla yrityksen on mahdollista tehdä toiminnastaan tuottavaa. Tuotteet ja palvelut on suunniteltava riskit minimoiden.

Tuotteet ovat fyysisiä kokonaisuuksia, joita yritys myy asiakkailleen ja asiakas siten saa sen omaan haltuunsa. Esimerkkejä myytävästä ja luovutettavasta tuotteesta voivat olla elektroniikkalaitteet, elintarvikkeet tai huonekalut. Tuotteen myymistä tai tarjoamista varten tulee yrityksen selvittää tarkasti, onko tuotteen myynnille määrätty luvanvaraisuutta tai vaatiikosen koulutuksen myyjiltä.

Tuotteet ovat myös jaoteltavissa ydintuotteiksi, avustaviksi tuotteiksi sekä mielikuvatuotteiksi. Ydintuotteella tarkoitetaan tuotetta, joka myydään asiakkaalle sellaisenaan. Avustavilla osilla tarkoitetaan käytännössä tuotteen ominaisuuksia, jotka vaikuttavat asiakkaiden ostopäätöksiin sekä tuoteuskollisuuteen hankkiessaan tuotetta jatkossa. Esimerkkejä avustavista tuotteista ovat tuotteen tietty muotoilu sekä tuotteen tietyt ominaisuudet. Mielikuvatuotteilla tarkoitetaan ydintuotteen myyntiin liittyvää lisätuotetta tai palvelua, jolla pyritään tuomaan tuotteen hankinnalle jokin lisäarvo kuten esimerkiksi VIP-edulla tai myynnin jälkeisellä palvelulla muiden seikkojen kartoittamisessa. Tuotteet, jotka pystyvät luomaan näitä lisäarvoja asiakkaalle ovat menestyviä tuotteita yrityksille, sillä kokonaisuus tuotteen hankinnassa tuo asiakkaalle lisäarvoa itse tuotteen lisäksi. (Bergström & Leppänen, 2021.)



Kuva 1. Tuotteen kerrokset (Bergström & Leppänen 2021)

Palvelut ovat tuotteita, jotka ne eivät yleensä tuota asiakkaalle fyysistä kappaletta. Palveluita ovat esimerkiksi alakohtaiset neuvontapalvelut tai terveyspalvelut. Palveluita myydään asiakkaille työnä tai työn lopputuloksena, josta eivät välttämättä saa vastakappaletta itselleen. Tietyn palvelun tarjoavan yrityksen tulee olla erittäin tarkka perustaessaan liiketoiminnan palvelun ympärille sen suhteen, onko palvelun myyminen tai tarjoaminen luvanvaraista.

Palvelut ovat myös jaoteltavissa vastaavasti ydinpalveluksi, lisäpalveluksi sekä tukipalveluksi. Ydinpalvelu on itsessään se palvelu, josta asiakas on lähtökohtaisesti kiinnostunut ja, jonka pohjalle yrityksen toiminta on perustettu. Lisäpalvelulla tarkoitetaan palvelua, joka tuo palvelulle hieman lisäarvoa. Tämä voi olla sidoksissa ydinpalveluun kuten esimerkiksi lähtöselvitys lentokentällä ennen lennon lähtöä. Tukipalveluilla tarkoitetaan ydinpalvelun lisäksi myytävää tai suoritettavaa palvelua, jonka avulla pyritään saamaan kilpailuetua muihin alalla kilpaileviin yrityksiin ja heidän palveluihinsa. Tukipalveluita voivat olla esimerkiksi kanta-asiakkuusedut, tavanomaisesta poikkeava asiakaspalvelu tai viestintä asiakkaalle yritykseltä. (Bergström & Leppänen, 2021.)

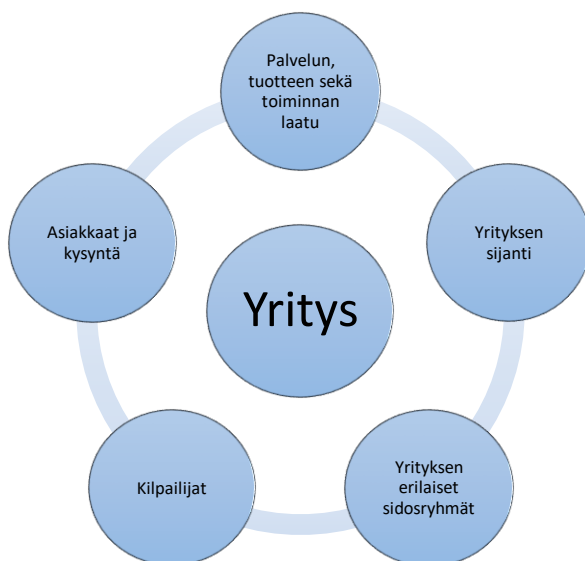


Kuva 2. Palvelun kerrokset (Bergström & Leppänen 2021)

Toimintaympäristö

Yritystä perustettaessa tulee ottaa huomioon myös sen toimintaympäristö. Toimintaympäristöt eivät ole täysin stabiileja, vaan muuttuvat yhtä nopeasti kuin maailmantilanteetkin. Tämänkaltaiset muutokset voivat olla suuria, pieniä, nopeita tai hitaita ja näitä tapahtuu jatkuvasti ympäri maailmaa. Toimintaympäristön ja siellä tapahtuvien muutoksien ymmärtäminen on osa yrityksen menestystä (Hakanen 2004, 183).

Toimintaympäristön analysointi auttaa yrittäjää ymmärtämään yrityksensä toimintaympäristöä ja siellä tapahtuvia muutoksia paremmin. Toimintaympäristöön vaikuttaa palvelun, tuotteen sekä toiminnan laatu, kilpailijat, yrityksen sijainti, asiakkaat ja kysyntä sekä yrityksen erilaiset sidosryhmät (Kuvio 2). Näitä seikkoja tarkkaan tutkimalla pysyy yrittäjä ajan tasalla siitä, miten esimerkiksi kilpailijat samoissa tilanteissa toimivat, missä Suomen kaupungeista on eniten kilpailua oman alansa yritykselle ja miten yrittäjän tulee tuotteitaan tai palveluitaan muuttaa, että ne vastaisivat asiakkaiden kysyntää. Toimintaympäristö on osana liiketoimintasuunnitelmaa, jossa sitä tulisi käsitellä tarpeeksi yksityiskohtaisesti.



Kuvio 2. Toimintaympäristö (mukailtu Alikoski ym. 2018, 32)

Rahoitus

Yrityksen rahoitus on erittäin tärkeä asia miettiä ja suunnitella huolella yritystä perustaessa. Yrityksen rahoitusta suunnitellessa on pohdittava erityisen tarkasti, miten rahoituksen haluaa toteuttaa. Lisäksi on selvítettävä voisiko yrittäjä saada toiminnalleen mahdollisia ulkopuolisia tukia tai tukipaketteja.

Erilaisia rahoituksen lähteitä yritykselle voivat olla muun muassa olla vieras pääoma, jonka toinen osapuoli tai itse yhtiömies on sijoittanut. Erilaiset tahot myöntävät yrityksille

starttirahaa ja tukia. Näiden myöntämiselle edellytyksinä ovat usein kansainvälistymissuunnitelmat tai liiketoiminta tietyllä toimialalla. Tärkeää yritykselle ennen rahoitusta on tehdä huolellinen kannattavuuslaskelma sekä rahoituslaskelma.

Kannattavuuslaskelmalla tarkoitetaan laskelmaa, jonka avulla voidaan hahmottaa yrityksen taloudellinen tilanne, tarvittavat varat yrityksen perustamista varten sekä itse liiketoiminnan kannattavuus tulevaisuudessa. Kannattavuuslaskelma on aloittavalle yrittäjälle erittäin hyvä ja tärkeä työkalu, jonka avulla voidaan ennakoida liiketoiminnan realistisuus ja mahdolliset taloudelliset riskit. Rahoituslaskelma on taas laskelma, joka laaditaan nimenomaisesti vieraan pääoman rahoittajaa varten kuten esimerkiksi pankille tai muulle sijoittajalle. Laskelma antaa sijoittajille realistisen käsityksen sijoituksistaan ja realisoii sen kannattavuuden sekä siihen liittyvät mahdolliset riskit.

Vieraan pääoman sekä starttirahan lisäksi yritykset voivat saada erilaisia tukia eri yhteisöiltä tai tahoilta. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus on yksi taloudellisten tukien myöntäjä, joka myöntää kehittämisavustuksia pk-yrityksille. Näiden tukien myöntäjien tavoitteena on auttaa yrityksiä uudistamaan liiketoimintaansa tai vaihtoehtoisesti kansainvälistymään toimialallaan. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus.)

Tukipaketeillaan Business Finland avustaa usein esimerkiksi yhteisöjä ja yrityksiä, joiden toiminta painottuu uusiutuvan energian tuotantoon ja käyttöön. Toisaalta he ovat myös tukeneet yritystoimintaa, joka pyrkii toiminnassaan hiilineutraalimmaksi. Energiatukipaketti myönnetään yritykselle tietyin ehdoin, jotka ovat seuraavat:

- Liiketoimintaan tulee liittyä hanke, joka edistää uusiutuvan energian käyttöä tai tuotantoa toiminnassaan.
- Yhtiön tulee olla yritys tai yhteisö, eikä esimerkiksi maatila tai asunto-osakeyhtiö.
- Hankkeen investointikustannusten on oltava vähintään 10 000 euroa tai 30 000 euroa, riippuen koskeeko hanke energiatehokkuutta tai uusiutuvaan energiaan liittyvää toimintaa tai uudistusta. (Business Finland.)

Liiketoimintaan liittyvät riskit

Liiketoimintaan liittyy aina riskejä, jotka voivat olla kohteeltaan hyvinkin erilaisia. Liiketoiminnan riskit jaotellaan neljään eri riskilajiin, jotka ovat; taloudelliset, strategiset, operatiiviset sekä vahinkoriskit. Ohessa Taulukko 1, joka kertoo yksityiskohtaisemmin ja tarkemmin, minkälaisia riskejä eri riskilajit voivat pitää sisällään.

Strategiset liiketoimintaan liittyvät riskit tarkoittavat yrityksen pitkäaikaiseen strategiaan sekä sen toteuttamiseen liittyviä riskejä. Strategiset riskit liittyvät siis strategisen päätöksen tekijöihin, jotka ovat epävarmoja strategisessa toiminnassa ja ne voidaan luokitella

sisäisiksi sekä ulkoisiksi. Sisäisillä riskeillä tarkoitetaan lähtökohtaisesti tekijöitä, jotka mahdollistavat riskit strategian toteuttamisvaiheessa. Ulkoisilla riskeillä taas sen sijaan tarkoitetaan yrityksen ulkopuolisia tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa mahdollisiin riskeihin yrityksen päätöksenteosta huolimatta kuten esimerkiksi toimintaympäristössä tapahtuvat yllättävät muutokset tai esimerkiksi kilpailun rajut muutokset. (Ilmonen ym. 2022.)

Taloudellisilla riskeillä tarkoitetaan niitä epävakaita tekijöitä, jotka muodostavat yritykselle taloudellisen tilanteen yllättävän heikkenemisen, tai muita vastaavia taloudellisia ongelmia. Tyypillisiä taloudellisia riskejä voi olla muun muassa vastapuolen tai itse yrityksen maksuvaikeudet ja –häiriöt, kirjanpitoon ja sen raportointiin liittyvät riskit sekä kansainvälisessä kaupassa erilaiset valuuttariskit kuten esimerkiksi translaatio- tai transaktioriskit. (Ilmonen ym. 2022.) On tärkeää tunnistaa oman yrityksen mahdolliset taloudelliset riskit, jotta niihin voidaan valmistautua sekä ennaltaehkäistä potentiaalisia riskejä.

Operatiiviset riskit tarkoittavat riskilajina riskejä, jotka vaikuttavat päivittäisiin yrityksen toimintoihin ja toimintaan välittömien tai välillisten vahinkojen myötä. Operatiiviset riskit voivat johtua muun muassa sisäisestä johtamisprosesseista tai niiden laiminlyönnistä, ulkoisista muista tapahtumista tai henkilöstöjärjestelmistä. Operatiiviset riskit ovat myös jaoteltavissa sisäisiksi ja ulkoisiksi riskeiksi, joista sisäiset riskit voivat olla esimerkiksi yritysten johtoportaiden päätöksenteon epäonnistumisia tai johdon huolimattomuutta. Ulkoisia operatiivisia riskejä voivat olla esimerkiksi erilaiset tietoturvaloukkaukset, joiden avulla ulkopuolisten toiminnat voivat mahdollistaa riskeille. (Ilmonen ym. 2022.)

Vahinkoriskeillä tarkoitetaan enemmän konkreettisia riskejä verrattuna muihin riskilajeihin, koska lähtökohtaisesti ne pohjautuvat käytännön tapaturmiin sekä vahinkoihin. Tyypillisiä vahinkoriskejä ovat muun muassa työtapaturmat, ympäristössä tapahtuvat konkreettiset tapaturmat ja luonnonkatastrofit sekä henkilöstöön liittyvät ja kohdistuvat riskit. (Ilmonen ym. 2022.) Kaikille näille vahinkoriskeille on yhteistä se, että konkreettiset tapahtumat tai tapaturmat vaikuttavat yrityksen toimintaan joko ulkopuolelta tai yrityksen henkilöstön vammautumisiin tai muihin onnettomuuksiin.

Yrityksen toiminnan kannalta tulee tarkasti miettiä minkälaisia riskilajeihin pohjautuvia riskejä yritys saattaa toiminnassaan kohdata, jotta riskeihin pystytään valmistautumaan ja niitä voidaan ennaltaehkäistä mahdollisimman hyvin. Kaikkia riskejä, kuten esimerkiksi työtapaturmia ei voida ennaltaehkäistä. Kyseisiin riskeihin voidaan varautua lakisääteisen sekä vapaaehtoisen vakuutusturvan kautta.

Strategiset riskit	Taloudelliset riskit	Operatiiviset riskit	Vahinkoriskit
<ul style="list-style-type: none"> • Liiketoiminnan kehittymiseen liittyvät riskit • Liiketoimintaympäristöön liittyvät riskit • Markkinariskit • Poliittisen tai kulttuurillisen kehityksen riskit • Regulaatoriskit • Globaaleihin ilmiöihin pohjautuvat riskit • Maineriskit • M&A–riskit • Maariskit • Teknologianriskit 	<ul style="list-style-type: none"> • Valuuttariskit • Likviditeettiriskit • Korkoriskit • Sopimusriskit • Vastapuoliriskit • Kirjanpidon ja taloudenraportoinnin riskit • Pääomarakenteen riskit 	<ul style="list-style-type: none"> • Johtamisriskit • IT–riskit • Tietoturvasuusriskit • Tuotannolliset riskit • Keskeytysriskit • Projekteihin liittyvät riskit • Tuottavuusriskit • Vastuu- ja sopimusriskit • Rikos ja väärinkäytösriskit 	<ul style="list-style-type: none"> • Työterveys- ja työtapaturmariskit • Ympäristöriskit • Henkilötöriskit • Toimialariskit • Luonnonkatastrofiriskit

Taulukko 1. Riskilajien määrittely (Mukaiu Ilmonen ym. 2022)

2.2.2 Starttiraha

Starttiraha auttaa yrittäjää ja hänen yritystään selviytymään taloudellisesti yrityksen alkutai-paleella. Starttirahaa haetaan työ- ja elinkeinotoimistosta erillisellä hakemuksella ja sitä voidaan myöntää yrityksen ensimmäisille 6–12 kuukaudelle (Työ- ja elinkeinoministeriö.). Starttirahan suuruus on yrittäjän oman peruspäivärahan verran ja sitä saadaan veronalaisena tulona enintään kalenteriviikon viideltä päivältä. Starttirahan tarve määritetään aina tapauskohtaisesti.

Starttirahan myöntämiseen otetaan huomioon monia erilaisia seikkoja ja erityisesti myöntämiseen vaikuttaa esimerkiksi:

- Yrityksen liiketoiminnan jatkuvuus ja päätoiminen luonne.

- Starttirahan hakijan valmiudet toimia yrityksen tulevilla toimialalla pohjautuen hänen aikaisempaan työkokemukseensa sekä koulutukseen.
- Hakijan valmiudet yrittäjäksi esimerkiksi kokemuksen kautta.
- Yrittäjä on laatinut liiketoimintasuunnitelman omasta yrityksestään sekä tehnyt siihen liittyen olennaiset kannattavuus laskennat.
- Yrityksellä on oltava valmiiksi tiedossa yritystoimintaan liittyvät seikat kuten rahoitus, luvat ja liiketila. (TE-palvelut.)

Vastapainona starttirahan myöntämiseen tarvittaviin vaatimuksiin, on sille olemassa myös esteitä. Tällaisia ovat muun muassa:

- Yritystoiminnan aloittaminen ennen päätöstä starttirahan myöntämisestä.
- Hakija on tietyssä verrattavassa olemassa asemassa toisessa osakeyhtiössä tai hakija toimii jo muulla tapaa yrittäjänä.
- Starttirahan hakijan muut mahdolliset tulot kuten esimerkiksi ansio- tai pääomatulot, eläke sekä muut taloudelliset tuet.
- Maksuhäiriöt tai muut suuremmat verovelat ovat yrittäjän tiedoissa merkittynä.
- Yrittäjän yritystoiminnasta on oletettavaa hänen saavan kohtuullista toimeentuloa sekä yritystoiminnan taloudelliset riskinsä ovat vähäiset. (TE-palvelut.)

Starttirahan hakemusprosessi voi olla jokaisella yrityksellä erilainen prosessi, johon tulee aloittavan yrittäjän perehtyä huolellisesti. Kaikkien aloittavien yritysten starttirahan hakemisprosessi ei kuitenkaan ole aina verrattavissa keskenään, mutta ne pääsääntöisesti noudattavat samaa kaavaa. Tämän takia hakemusprosessi voidaan tiivistää neljään kohtaan

1. Hakijan tulee ilmoittautua TE-palveluiden asiakkaaksi tai päivittää tietonsa kyseiselle palveluntarjoajalle.
2. Hakijan tulee luoda oma työtila Yritys-Suomen verkkosivuille ja laatia alustalle liiketoimintasuunnitelma sekä laskelmat yrityksen kannattavuudesta.
3. Hakijan tulee lähettää starttirahahakemuksensa liitteineen TE-palveluille. Hakemuksen liitteiksi tulee lisätä:
 - Liiketoimintasuunnitelma
 - Todistus verojen maksamisesta
 - Ansioluettelo eli CV
 - Todistus yrittäjäkurssista tai muut todisteet yrittäjyyden valmiudesta
 - Mahdollinen lainanantaja tai rahoituslupaus

4. Hakija ei saa rekisteröidä yritystään ennen päätöstä starttirahan myöntämisestä. (TE-palvelut.)

2.2.3 Perustamisilmoitus

Perustamisilmoituksella jokainen alkavan yrittäjän tulee ilmoittaa yrityksensä kaupparekisteriin. Yritysmuodoista osuuskuntien, osakeyhtiön, kommandiittiyhtiön sekä avoimen yhtiön yrittäjän tulee ilmoittaa yrityksensä kaupparekisteriin.

Yksityisten elinkeinonharjoittajien tulee vain tietyissä tilanteissa ilmoittaa oma yrityksensä kaupparekisteriin. Näitä tilanteita ovat:

- Yrityksellä on oma, vakituinen ja pysyvä toimipaikka erillisessä toimitilassa.
- Yrityksessä työskentelee joku muu henkilö kuin yrittäjän aviopuoliso, alaikäinen lapsi tai lapsenlapsi.
- Yrityksen elinkeinotoiminta on luvanvaraista. (Yrittäjät f.)

2.2.4 Muut ilmoitukset ja lupa-asiat

Suomessa elinkeinon harjoittamisen vapaus tarkoittaa sitä, ettei yrityksen perustaminen ja elinkeinon harjoittaminen edellytä lupaa, mutta tietyt elinkeinot ovat kuitenkin säädetty luvanvaraisiksi. Aina ennen yrityksen perustamista tulee yrittäjän selvittää, onko liiketoiminnan toteuttaminen esimerkiksi elinkeinoluvan, rekisteröinnin, erillisen ilmoituksen, muun viranomaisen hyväksynnän tai ammattipätevyyden varassa (Uusyrittäjäkeskus). Kaikille aloitaville yrityksille osa näistä ilmoituksista on pakollisia, vaikka itse liiketoiminta ei olisikaan luvan tai ilmoituksen varaista.

Luvanvaraisuus ja ammattipätevyyttä edellyttävät säädökset koskevat tietyjä toimialoja, joita voivat esimerkiksi olla vähittäistavarakauppaan liittyvää liiketoiminta, kiinteistövälitys tai alkoholijuomien valmistukseen ja vähittäismyyntiin liittyvä liiketoiminta. Jokainen edellä mainittu liiketoiminta edellyttää erilaista koulutusta tai lupaa, joita myöntää sekä valvoo erilaiset viranomaiset tai virastot kuten esimerkiksi Valvira ja Aluehallintovirasto. (Uusyrittäjäkeskus.)

Jokaiselta yritykseltä kuitenkin edellytetään tietyt ilmoitukset ja rekisteröitymiset, riippumatta siitä onko toiminta luvanvaraista tai tiettyä koulutusta vaativaa. Yhtiömuodosta ja toimialasta riippumatta jokaisen yrityksen ja yrittäjän tulee rekisteröityä arvonnäkörekisteriin, kaupparekisteriin sekä laatia yrityksestä perustamisilmoitus, kun yhtiö perustetaan. Arvonnäkörekisterin tarkoituksena on ylläpitää Verohallinnon toimesta rekisteriä arvonnäkövelvollisista liikkeenharjoittajista ja toimijoista. Vaikkakin rekisteriin rekisteröityminen

on pakollista kaikille arvonlisäverovelvollisille liikkeenharjoittajille, voi se silti olla vapaaehtoista, sillä kaikki liiketoiminta ei välttämättä ole arvonlisäverovelvollista. Esimerkiksi yritys, jonka liikevaihto ei ole tarpeeksi suurta tilikaudella tai muista syistä yritys ei ole Suomeen arvonlisäverovelvollinen. (Verohallinto a.)

Muita pakollista toimenpiteitä yrityksillä sen perustamiseen liittyen ovat kaupparekisteriin ilmoittautuminen sekä perustamisilmoituksen laatiminen. Kaupparekisteri on Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämä rekisteri, joka ylläpitää tietoa Suomessa perustetuista yrityksistä, niiden toimialasta, toimipaikasta ja yrityksen vastuuhenkilöistä (Patentti- ja rekisterihallitus). Perustamisilmoitus on jokaisen yrityksen laadittava yhtiötä perustaessaan, josta tarkemmin ylempänä.

Edeltävät rekisteröinnit ja ilmoitukset ovat kaikille yhtiöille pakollisia. Lisäksi pakollista tiettyille yrityksille on työnantajarekisteriin. Työnantajarekisteri on Verohallinnon ylläpitämä ja valvoma rekisteri, jonka avulla voidaan pitää tietoa ajan tasalla ja seurata ajantasaisesti säännöllisesti palkkaa maksavien yritysten palkanmaksua. Tämä velvoite koskee yrityksiä, jotka maksavat säännöllisesti palkkaa työntekijöilleen. (Verohallinto b.)

2.3 Ajatuksia yrittäjyydestä

Opinnäytetyöhön liittyen haastateltiin kolmea erilaista yrittäjää heidän ajatuksistaan yrittäjyydestä. He kertoivat mietteitään siitä, miksi ovat valinneet juuri sen yritysmuodon kuin heillä on, miksi he halusivat ryhtyä yrittäjiksi, mikä heitä yrittäjyydessä kiinnostaa, millaisia haasteita heillä yrittäjäarjessa ilmenee sekä kuvittelisivatko he toimivansa koko jäljellä olevan työuransa yrittäjinä. Haastateltavina olivat osakeyhtiön yrittäjä, kommandiittiyhtiön yrittäjä sekä yksityinen elinkeinonharjoittaja. Haastattelu toteutettiin kyselylomakkeella Google Forms alustalla sähköisesti. (Liite 1).

2.3.1 Osakeyhtiön yrittäjä

Ensimmäiseksi haastateltiin kyselylomakkeella (Liite 1) erästä osakeyhtiön yrittäjää liittyen hänen ajatuksiinsa omasta yrittäjätaipaleestaan. Hän on alle 30-vuotias ja hänen yrityksensä on perustettu vuonna 2021 eli noin kaksi vuotta sitten. Vastaajan näkökulmat ja vastaukset kysytyihin kysymyksiin ovat erilaiset verrattuna yksityiseen elinkeinonharjoittajaan sisällöltään ja näkökulmiltaan. Tässä haastattelun purkamisessa yrittäjästä käytetään anonyymia nimeä Henkilö T, jonka yrityksen toimiala on muu ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta. Kotipaikkakuntana osakeyhtiöllä on pääkaupunkiseutu.

Henkilö T on toiminut ennen osakeyhtiönsä perustamista yksityisenä elinkeinonharjoittajana sekä osakkaana toisessa osakeyhtiössä, mutta liikevaihdon lisääntyessä hän päätyi

vaihtamaan yrityksen yhtiömuotoa. Yhtiömuodoksi hän päätyi valitsemaan osakeyhtiön, koska hän koki sen kautta helpommaksi hoitaa esimerkiksi verotuksellisia ja taloudellisia asioita. Henkilö T kertoi lisäksi, että osakeyhtiön perustaminen oli ainakin hänelle itselleen erittäin helppoa. Perustamiseen liittyviin asioihin sekä muutoseikkoihin Henkilö T kuitenkin suosittelee perehtymään, jotta osakeyhtiön perustaminen olisi yhtä helppoa kuin mitä se hänelle oli.

Yrittäjänä toimimisen Henkilö T kokee kiinnostavaksi, koska hän saa osakeyhtiössään tehdä sitä mitä itse haluaa. Hän saa päättää kenelle omaa palveluaan myy, millä hinnalla sekä miten verotus hänen tilanteessaan toimii. Yksinkertaisuudessaan hän kiteyttää tämän vapautena, jota yrittäjä toimiminen hänelle tuo.

Haasteita Henkilö T arjestaan yrittäjänä löytää muutaman. Tällaisia ovat esimerkiksi, että hän joutuu itse vastaamaan sekä hoitamaan kaikki yritykseensä ja sen toimintaan liittyvät asiat. Lisäksi hänen tulee muistaa hoitaa kaikki tarvittavat ilmoitukset. Yrittäjänä toimiminen on hänestä kuitenkin mukavaa, vaikka onkin samalla todella stressaavaa.

Kysyttäessä, haluaako Henkilö T toimia koko työuransa yrittäjänä, toteaa hän lopullisen päätöksen riippuvan todella paljon työstä mitä hän tekee ja onko jokin yritys valmis ostamaan hänet yrittäjänä työntekijäkseen. Kuitenkin hän nostaa halukkuutensa mietinnän aiheeksi myös yrittäjän riskit, joiden kannattavuus voi lopulta ratkaista yrittäjyytensä jatkoon.

2.3.2 Kommandiittiyhtiön yrittäjä

Opinnäytetyöhön haastateltiin yhtä kommandiittiyhtiön yrittäjää kyselylomakkeella (Liite 1) yrittäjyydestä peilautuen hänen omaan kokemukseensa siitä. Yrittäjällä on monen vuoden kokemus omasta yrityksestä ja sen pyörittämisestä niin hallinnollisesti kuin toiminnallisesti. Lisäksi hän on myös naimisissa toisen eri alan yrittäjän kanssa. Heidän perheessään yrittäjyys on tärkeä ja merkittävä osa arkea. Tässä työssä kyseisestä yrittäjästä puhutaan anonyymillä nimellä Henkilö B, jonka yritys toimii verhoilun toimialalla. Kotipaikkakuntana yrityksellä on Päijät–Häme.

Henkilö B on toiminut yrittäjänä jo noin kahdeksan vuoden ajan. Hän päätyi yrityksensä alkutaipaleella valitsemaan yritysmuodokseen kommandiittiyhtiön sen jälkeen, kun oli tutkinut kaikkia mahdollisia vaihtoehtoja erinäisten verkkosivujen kautta. Suosituksen juuri kommandiittiyhtiöstä hän löysi Uusyrittäjäkeskuksesta ja tämä löytö auttoi häntä lopullisessa valinnassaan. Hän kertoo, ettei yrityksensä perustamisvaihe ollut vaikea, mutta suuri määrä erinäisiä paperitöitä toivat alkuun omat haasteensa. Tällä hetkellä Henkilö B on kuitenkin sitä mieltä, että osakeyhtiö olisi ollut hänelle parempi vaihtoehto ja valitsisi sen ehdottomasti nyt yritysmuodokseen, jos hän nyt yritystä perustaisi.

Yrittäjyydessä Henkilöä B kiinnostaa erityisesti oman alansa ympäristönäkökulma, jota hän saa toimialallaan ja yrityksensä kautta toteuttaa. Hän kertoo yrittäjyyden myönteisistä puolia myöskin, että hänellä on vapaus toimia omalla tavallaan sekä mahdollisuus suunnitella työtä ja vapaa-aikaa joustavammin kuin muulla tapaa työskennellessä. Yhteiskuntavastuu yrittäjyydessä on Henkilölle B tärkeää ja lisäksi hän kokee saavansa oman yrityksen kautta mahdollisuuden kantaa vastuuta yhteiskunnasta muun muassa palkkaamalla yritykselleen omia työntekijöitä.

Yrittäjyyden alkutaipaleella ilmenevä osaamisen ja tiedon puute olivat haasteita, joita Henkilö B kohtasi yrittäjätaipeensa alkupuolella. Mutta viime vuosien aikana eteen on tullut ongelmia liittyen uusien työntekijöiden palkkaukseen sekä tiedontarpeeseen asiasta. Lisäksi asiakaskunnan säilyttäminen on ollut Henkilölle B haasteellista. Vaikka perhe-elämän joustavaa suunnittelua Henkilö B arvostaa, on hän havainnut siinä myös ongelmia. Näitä ongelmia hän ei kuitenkaan avaa kyselyssä enempää.

Tulevaisuudesta ja yrittäjyytensä jatkosta Henkilö B kertoo, että hän uskoo haluavansa toimia vielä tulevaisuudessa yrittäjänä ainakin jollain tapaa. Hän ei kuitenkaan myönnä, että kyseinen toimiala tai yritys olisi se, jossa hän haluaisi työskennellä koko työuransa ajan. Nähtäväksi jää, missä hänet voi työurallaan seuraavan kahdeksan vuoden jälkeen tavata.

2.3.3 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Kyselylomakkeella (Liite 1) haastateltiin erästä yksityistä elinkeinonharjoittajaa, jonka vastauksia seuraavaksi tullaan avaamaan liittyen hänen matkaansa yrittäjänä sekä ajatuksia siitä. Hänestä käytetään anonymia nimeä Henkilö S ja hän on aloittanut yksityisenä elinkeinonharjoittaja vuonna 2020 eli yrittäjänä hän on toiminut noin kolmen vuoden ajan. Hänen yrityksensä toimii tekstiilipalvelujen toimialalla ja kotipaikkakunta sijaitsee pääkaupunkiseudulla.

Henkilö S on valinnut yritysmuodokseen yksityisen elinkeinonharjoittajan, sillä hän ei perustamishetkellä osannut itse kertoa, kuinka paljon hän tulisi yrityksensä kautta työskentelemään. Lisäksi yritys toimi hänelle aluksi pelkästään sivutoimisena työnä. Henkilö S tietää kuitenkin jo nyt, että tulevaisuudessa hän tulee vaihtamaan yritysmuodokseen osakeyhtiön, jos liikevaihtoa tulee enemmän.

Yrityksensä perustamisesta Henkilö S kertoo, että alku sujui hänellä yrityksensä suhteen verraten helposti. Henkilö S aloitti yrityksensä rakentamisen yksinkertaisilla asioilla: perusti toiminimen, teki yritykselle omat nettisivut sekä somekanavan ja oli yhteyksissä mahdollisiin asiakkaisiin. Mitään investointeja hänen ei tarvinnut tehdä, sillä hän toiminnassaan myy palvelun ja hankkii työhön liittyvät materiaalit asiakkaansa toiveiden mukaan. Hän oli saanut

opiskeluajoiltaan hyvät valmiudet työhönsä sekä työskentelytapoihinsa, joten yrittäjänä toimiminen ei tullut hänelle uutena asiana. Haastavaksi Henkilö S kuitenkin koki yrityksen hallinnollisen puolen: kuinka paljon tehdystä työstä voi laskuttaa, miten verot sekä muu taloudellinen puoli hoidetaan. Haasteeksi hän luettelee myös asiakkaiden etsimisen ja oman yrityksensä markkinoinnin.

Yrittäjyyden parhaimpina puolina Henkilö S kokee olevan, että hän saa toimia vapaasti siten, mikä häntä itseään kiinnostaa ja missä hän itse on parhaimmillaan. Lisäksi myönteisenä seikkana häntä listaa tähän itsenäisen työskentelyn, joka motivoi häntä enemmän kuin jonkun toisen yrittäjän tai yrityksen alaisena toimiminen. Erittäin tärkeäksi seikaksi yrittäjyydessä hän nostaa oman brändi-identiteetin luomisen ja kiteyttää, että edellä mainitut asiat ovat niitä, joiden takia häntä ylipäättään kiinnostaa toimia yrittäjänä.

Nykyisin yrittäjänä toimiva Henkilö S kertoo vastauksissaan, että normaalissa yrittäjäarjessa haasteita tuo työn ja vapaa-ajan erottaminen toisistaan. Pienen lapsen vanhempana työt painottavat usein iltaan sekä uusien asiakkaiden ja yrityksen markkinointi kuluttaa energiaa, mikä aiheuttaa myös haasteita.

Lopuksi Henkilö S uskoo, että haluaa toimia koko työuransa yrittäjänä. Hän haluaa työssään vapautta valita niitä asioita, mitkä häntä itseään inspiroi sekä motivoi eniten. Vaihtoehdoksi hän kuitenkin vielä nimeää toisessa kiinnostavassa yrityksessä työskentelyn, jos hän saisi työskennellä samalla alalla kuin yrittäjänä nyt.

2.4 Yritys L

Yritys L tulee todennäköisesti aloittamaan toimintansa lakipalveluiden toimialalla seuraavien vuosien aikana ja yrityksen toiminta tulee perustumaan henkilöasiakkaiden palveluun oikeudellisten asiakirjojen laatimisessa sekä erilaisiin elämäntilanteisiin liittyvissä haastavissa juridisissa ongelmassa. Teoriaosuuden pohjalta tullaan tässä luvussa pohtimaan ja miettimään yrittäjyyteen sekä yrityksen toteuttamiseen liittyviä asioita kuten esimerkiksi yritysmuotoa. Opinnäytetyön teorian jälkeisessä osuudessa käsitellään itse liike-toimintasuunnitelmaa, joka on laadittu Yrityksen L toiminnan aloittamista ja perustamista varten.

Yritys L tulee toimimaan lakipalveluiden toimialalla Päijät-Hämeen toimintaympäristössä. Pääasiallisena toimintana Yritys L tuottaa ja laatii henkilöasiakkaille juridisia asiakirjoja ja antaa yleistä neuvoa oikeudellisiin kysymyksiin. Lakipalveluiden toimiala ei tällä hetkellä ole halutuin vaihtoehto aloittaa yrittäjyyttä eikä se vedä alalleen iältään nuoria yrittäjiä. Siksi yritystoiminnan aloittaminen toimialalla nuorina yrittäjinä herättää varmasti kiinnostusta.

Toimialana lakipalvelut kaipaa entistä enemmän kilpailevaa toimintaa. Asiakslähtöisyyden suhteen lakipalvelulla ei varsinaisesti tällä hetkellä ole kilpailua, jolla voisi erottua alalla.

Yritysmuodoksi Yrityksen L osalta valikoitui avoin yhtiö. Yritysmuodon valinnassa mietittiin avoimen yhtiön lisäksi myös osakeyhtiötä sekä kommandiittiyhtiötä, mutta avoimen yhtiön koettiin olevan paras ja järkevin valinta lakipalveluyritystä perustaessa. Osakeyhtiö oli myös varteenotettava vaihtoehto yritysmuotona. Se kuitenkin koettiin turhan monimutkaiseksi prosessiksi sekä sen perustamisen, että johtamisen kannalta. Lisäksi palkanmaksuun liittyvät vaatimukset katsottiin haastaviksi toimenpiteiksi osakeyhtiön kohdalla. Yrittäjäkokemuksen ollessa yhtiömiehillä entuudestaan täysin olematon, ei olisi järkevää valita osakeyhtiötä ensimmäisen yhteisen yrityksen perustamisessa. Kommandiittiyhtiön ollessa lähes sama kuin avoimen yhtiön, hiljaisen yhtiömiehen osuus ei olisi Yrityksen L toiminnan tai yhtiömiesten kannalta suotuisa tai tarpeellinen.

Avoimen yhtiön valintaan yritysmuodoksi tärkeimpinä vaikuttavina tekijöinä olivat kuitenkin vastuun ja luottamuksen jakaminen yhtiömiesten kesken sekä voiton jakamisen helppous verrattuna osakeyhtiöön. Tärkeää toiminnalle on, että voittoja pystytään jakamaan yhtiömiesten kesken yhtiösopimuksen puitteissa. Kummankin yhtiömiehen tasavertainen vastuu yrityksen toiminnassa on myös tärkeä asia, sillä tasavertaisina yhtiömiehinä kyetään yhdessä vaikuttamaan yhdenvertaisesti päätöksentekoon lakipalveluyrityksessä.

Pohdittaessa haastateltavien yrittäjien vastauksia kyselystä on myös tärkeää miettiä yrityksen toimintaa tulevaisuudessa. On otettava huomioon, ettei työ ja yrittäjänä oleminen tule henkisesti tai fyysisesti liian raskaaksi yhtiömiehille ja toiminnan aikatauluttaminen sekä järjestäminen tulee suunnitella erittäin hyvin etukäteen. Lisäksi on myös tarpeen miettiä useasta eri näkökulmasta varsinaisen toiminnan toteuttamista sivutyönä muiden ansiotöiden ohella. Yhteenvetona kyselystä saaduista vastauksista on tulkittavissa, että liiketoiminnan johtamisen ja oman henkilökohtaisen elämän tasapainottaminen on erittäin tärkeää. Tähän tullaan erityisesti kiinnittämään huomiota liiketoiminnan mahdollisesti kasvaessa suuremmaksi. Haastateltujen yrittäjien ajatusten pohjalta on hyvä lähteä rakentamaan Yrityksen L tulevaisuutta lakipalveluiden toimialalla.

3 Yrityksen toteutettavuuden analyysi

3.1 Mikä on toteutettavuuden analyysi?

Toteutettavuuden analyysi eli *feasibility analysis* tai *feasibility study* tarkoittaa tutkimusta tai analyysiä, jonka avulla voidaan ennakoida sekä päätellä, onko suunnitelma toteutettavissa eri osa-alueiden puitteissa. Barringerin ja Irelandin (2015, 99–100) mukaan tutkimuksessa analysoidaan osa-alueita, joiden vaikutusta yrittäjien tulisi yrityksen perustamiseen tai parantamiseen liittyen tutkia. Näitä tärkeimpiä tutkittavia alueita ovat yrityksen taloudellinen tilanne, markkina-asema sekä palvelun ja organisaation toteutettavuus.

Onnistuneen ja hyvän toteutettavuuden analyysin rakenne voi parhaimmillaan olla:

1. Palvelun tai tuotteen toteutettavuus
 - a. Palvelun tai tuotteen kysyntä sekä haluttavuus
2. Yrityksen toimiala ja markkinat
 - a. Toimialan ja markkinoiden houkuttelevuus
3. Organisaation toteutettavuus
 - a. Yrityksen ja resurssien hallinta
4. Taloudellinen toteutettavuus
 - a. Alkupääoma
 - b. Kilpailevien yritysten taloudellinen menestys
 - c. Yleinen kiinnostus yritykseen tai projektiin sijoittamiseen. (Barringer & Ireland 2015, 99–100.)

Tässä opinnäytetyön toteutettavuuden analyysissä ei ole otettu huomioon kaikkia yllä olevia osa-alueita vaiheineen, sillä työssä keskityttiin Yrityksen L kannalta olennaisiin analysoitaviin kohteisiin.

3.1.1 Palvelun tai tuotteen toteutettavuus

Hyvän ja onnistuneen palvelun toteutettavuuden analyysiä varten on tehtävä kyselyitä ja kysyttävä mielipiteitä mahdollisilta asiakkailta, palveluiden kohderyhmiltä sekä alan asiantuntijoilta yrityksen toimintaympäristöstä. Kasvokkain käytyjen keskusteluiden sekä vapaaehtoisten ja kirjallisten kyselyiden avulla saadaan koottua yrityksen asiakaskohderyhmän mielipide Yrityksen L palveluista sekä niiden toteutettavuudesta. Tässä vaiheessa Yrityksen L

ei omaan toimintaansa liittyen ole suorittanut mitään virallisempia tai laajempia kyselyitä potentiaalisille asiakkailleen, mutta ne tullaan toteuttamaan myöhemmässä vaiheessa. Tällaisia kyselyitä tulisi olemaan muun muassa konseptikysely sekä vapaamuotoinen kysely palvelun tarpeesta Päijät–Hämeen alueella.

Barringerin ja Irelandin (2015) teoksen pohjalta analysoidaan nimenomaan Yrityksen L palveluiden haluttavuutta sekä kysyntää. Epävirallisia kyselyitä on pystytty toteuttamaan jo Päijät–Hämeen alueella asuvien henkilöiden mielipiteistä Yrityksen konseptista sekä palvelun kysynnästä ja tarpeesta alueella. Epävirallisten kyselyiden tuloksista ja niistä saaduista vastauksista on pystytty tekemään se johtopäätös, että Päijät–Hämeen alueella tarjottaville lakipalveluille olisi ehdottomasti tarvetta jo pelkän hintakilpailun perusteella.

Yrityksen L toimintaympäristössä on ehdottomasti tarvetta kilpailukykyiselle yritykselle, sillä itse toimiala ei ole häviämässä mihinkään sekä hintakilpailun suhteen usko sen avulla löytää markkinarako kilpailussa. Juridiset asiakirjat, niiden laatiminen sekä juridisissa asioissa asiakkaiden neuvonnan tarve ei tule koskaan kuolemaan toimialana, ja Yrityksen L yhtiömiesten kaltaisille toimijoille on aina tilaa. Toiminnalla uskotaan olevan paljon kysyntää sekä asiakkaita, kunhan suunnittelu markkinoinnin osalta toteutetaan huolella.

3.1.2 Yrityksen toimiala ja markkinat

Toimiala, jolla Yritys L tulee toimimaan, ei yleisesti ottaen ole kovinkaan houkutteleva. Ala ei ole trendikäs, sillä monikaan nuori henkilö ei miellä juridisten asiakirjojen tekemistä tai lakipalveluiden parissa työskentelyä mieluisaksi tai kiinnostavaksi työksi. Yritykselle L tämä on ehdoton valttikortti, sillä alalla ei ole kovinkaan paljoa ammattikorkeakoulusta juuri valmistuneita tekijöitä tai yrittäjiä, joilla olisi tietoa sekä taitoa tehdä samankaltaisia työtehtäviä kuin esimerkiksi lakimiesten työtehtäviin kuuluu. Oikeustradenomi –tutkinnolla on oletettavasti paljonkin painoarvoa verrattuna kilpailijoihin, sillä yhä useampi asiakas haluaa tukea nuoria, ammattitaitoisia ja uusia yrittäjiä. Lisäksi paikallisuus on monille asiakkaille tärkeä asia ja sitä tullaan painottamaan toiminnassamme ehdottomasti.

Barringer ja Ireland (2015) määrittävät kiinnostavan ja puoleensavetävän toimialan ominaisuuksiksi seuraavat piirteet:

- Toimiala on enemmän nuorekas kuin vanha ala.
- Toimiala koskee enemmän elämänkaaren aikaista kuin myöhäistä vaihetta.
- Toimialalla on enemmän hajontaa kuin keskittämistä.
- Toimiala kasvaa enemmän kuin pienentyy.
- Toimiala myy palvelua tai tuotetta, jolle on pakottava tarve kuin halu.

- Toimialalla ei ole tungosta.
- Toimialalla on korkeammat käyttökatteet.
- Toimiala ei ole riippuvainen avain raaka-aineesta ja sen hinnasta kuten polttoaine, jotta pysyy kannattavana.

Markkinoiden ja markkinakohderyhmän identifiointi Yritykselle L on olennaisessa osassa sen menestyksen suhteen, sillä markkinoiden tulisi olla tarpeeksi isot yrityksen tarjoamalle palvelulle. Tarkoituksena on segmentoida yrityksen palveluita, jotta toiminta kohdistuisi markkinoilla juuri tietyille kohderyhmälle. Yrityksen L kohdalla on vahva uskomus oman markkinaosuuden löytämiseen alalla onnistuneesti, sillä palvelu, jota Yritys L tarjoaa asiakkailleen, on erittäin tärkeä ja alalla hintakilpailu on hyvinkin mahdollista. Tarjoamalla kilpailukykyistä sekä ennen kaikkea paikallista palvelua ja neuvoa juridisissa asiakirjoissa, on toiminnan oletettavan saavuttavan koko ajan laajentuva asiakaskohderyhmä Päijät-Hämeen alueella. Paikallisuudella tulee Yritys L erottumaan muista suuremmista kilpailijoista, sillä toiminta yrityksen toimintaympäristössä tulee perustumaan aidosti sen asukkaita varten sekä heidän tarpeidensa mukaiseksi. (Barringer & Ireland 2015, 107–111.)

3.1.3 Organisaation toteutettavuus

Organisaatiollisesti Yrityksellä L ei ole varsinaisesti erillistä johtoa, vaan yrityksen perustajat tulevat toimimaan yritystoiminnan johtajina sekä virallisina yhtiömiehinä. Organisaation hallinnan suhteen yrityksen perustaminen on toteutettavissa eikä sille pitäisi olla esteitä. Yhtiömiehillä Yrityksellä L osalta on tarvittavaa osaamista ja tietotaitoa johtaa yritystä, eikä yrityksen alkutaipaleella tulla palkkaamaan ulkopuolisia työntekijöitä. Myöskään hallinnollista kokemusta alkutaipaleella ei tulla tarvitsemaan, mutta kokemus tulee olemaan merkittävä resurssi Yrityksen L kasvaessa ja laajentuessa. Näihin asioihin tulee myöhemmässä vaiheessa perehtyä tarkemmin.

Resurssienhallinnan suhteen Yrityksellä L ei tule aluksi olemaan muita työvälineitä työtietokoneen lisäksi, joten aineellinen resurssienhallinta ei tule olemaan esteenä yrityksen toteutettavuudelle. Tulevaisuudessa yrityksen aineellisten resurssien määrä tulee kuitenkin oletettavasti lisääntymään muun muassa kiinteän toimipaikan muodossa. Aineettomia resursseja tulee puolestaan olemaan itse työntekijät eli molemmat yhtiömiehet, heidän ammattaitonsa, osaaminen sekä kyky toteuttaa yrityksen toimintaa oikeaan suuntaan. Aineettomassa resurssienhallinnassa ei myöskään ole esteitä yrityksen toteutettavuuden suhteen, sillä resurssit osaamisen ja tietotaidon suhteen ovat riittävät. Näiden kehittäminen tulee olemaan tärkeä osa yrityksen aineettomien resurssien hallinnassa, jota tulee jatkuvasti kehittää Yrityksessä L.

3.1.4 Taloudellinen toteutettavuus

Taloudellisesti yrityksen toiminnan aloittamiselle ei ole esteitä. Vaikkakin varsinaista budjetointia tässä hetkessä on mahdotonta tehdä Yrityksen L taloudellisen toiminnan kartoittamiseen, pyritään se mahdollisimman tarkasti suunnittelemaan itse liiketoimintasuunnitelmassa. Alkupääoman ja sen tarpeen Barringer ja Ireland (2015) määrittävät varallisuudeksi, jonka avulla ensimmäinen myyntitilanne voidaan saavuttaa. Suurta määrää alkupääomaa Yrityksen L toteuttamista varten ei tarvita, sillä suuria investointeja ei tarvitse tehdä koneisiin, kalustoon tai henkilöstöön.

Yrityksellä ei oletettavasti tule olemaan suuria taloudellisia rasitteita lukuun ottamatta työtietokoneen hankinta sekä siihen tarvittavia aineettomia oikeuksia kuten esimerkiksi erilaiset ATK-oikeudet. Näiden lisäksi yritystä perustaessa mahdollisia rasitteita ovat myös lainsäädännölliset työnantajan vakuutukset sekä vapaaehtoiset yritystilitt sekä niiden perustaminen ja ylläpito. Pääasiallisena taloudellisena pääoman lähteenä Yrityksellä L tulee olemaan yhtiömiesten itse investoima vieras pääoma sekä mahdollisesti yrittäjien starttiraha.

4 Liiketoimintasuunnitelma

4.1 Yritysidea

Tulevaisuuden yrityksen L liikeidea perustuu palveluun, joka tuottaa ja laatii asiakkaille juridisia asiakirjoja ja dokumentteja sekä neuvoo näihin liittyvissä asioissa, joita asiakkaat käyvät läpi. Yritys laatii laillisesti päteviä asiakirjoja kuten esimerkiksi perunkirjoja, testamentteja, edunvalvontavaltuutuksia, lahjakirjoja sekä avioehtoja, jotka tulee olla määrämukaisesti laadittu. Edellisten lisäksi yritys neuvoo asiakkaita juridisissa menettelytavoissa ja käytännöissä erilaisissa haastavissa elämäntilanteissa kuten esimerkiksi kuolinpesäasioiden hoitamisessa.

Yrityksen L tarjoamat palvelut tullaan saattamaan asiakkaiden tietoisuuteen ja ostettavaksi markkinointistrategian avulla. Itse strategiaa käsitellään liiketoimintasuunnitelman myöhemässä kohdassa.

Tarjottavat palvelut tulee kohdistumaan pääsääntöisesti Päijät–Hämeen alueella asuville henkilöasiakkaille, jotka tarvitsevat juridista apua erilaisissa elämäntilanteissaan. Yrityksen tavoitteena on varmistaa vaikeissa elämäntilanteissa olevien henkilöiden asiantunteva ja asiakaslähtöinen juridinen palvelu sekä neuvonta kyseisissä asioissa. Yritys L tulee olemaan kilpailukykyinen yritys markkinoilla, josta asiakkaiden ostamalla palvelua tukee myös paikallisten nuorten yrittäjien menestystä.

4.1.1 Visio ja arvot

Arvot

Yrityksen arvot kertovat siitä, minkälaisien keinojen avulla yrityksen liiketoimintaa halutaan tehdä ja viedä eteenpäin. Arvot toimivat niin sanotusti yrityksen selkärankana, joita noudattamalla varmistetaan tavoitteenmukainen toiminta.

Yrityksemme kolmeksi tärkeimmäksi arvoksi on määritelty seuraavat arvot:

- Intohimo
- Asiakaslähtöisyys
- Luotettavuus

Arvona intohimo tarkoittaa sitä, että kaikessa yritystoiminnassa tullaan toimimaan koko sydämellä ja asiantuntevasti. Intohimo työssämme välittyy aidosta kiinnostuksesta alaa kohtaan ja mahdollisuudesta olla ihmisille palvelu, jossa tehdään toimeksiannot loppuun asti palavalla halulla.

Asiakslähtöisyys arvona tarkoittaa toimintatapaa, joka ohjaa yrityksen asiakkaiden kanssa toimimisessa. Yritys L haluaa tavata asiakkaat ennen kaikkea ihmisinä ja kohdella heitä jokaista tasa-arvoisesti ja kunnioittaen. Vaikeat elämäntilanteet kuten lähiomaisen kuolema on jokaiselle erittäin vaikea paikka, mutta myös juridisesti paljon työtä vaativaa. Haastavien tilanteiden suhteen pyritään olemaan juridinen sekä aidosti sosiaalinen tukiverkosto niille asiakkaille, jotka käyvät läpi hankalaa elämänvaihetta.

Luotettavuus arvona tarkoittaa toimintatapaa, johon kaikilla asiakkailla sekä mahdollisilla yhteistyökumppaneilla on täysi luottamus koko toiminnan osalta. Yritys L haluaa olla avoin tarkoitusperissä ja luotettava toimija kaikessa yrityksen toiminnassa. Asiakkailta on oltava täysi luottamus, että työ hoidetaan asiantuntevasti sekä oikein loppuun saakka ja sen täytyy näkyä kaikessa toiminnassa. Yhteistyökumppaneille ja toimintaympäristön asiakkaille halutaan herättää yrityksenä luottamusta avoimuudella ja rehellisyydellä.

Visio

Yrityksen visiolla tarkoitetaan tulevaisuuden tavoitetilan näkemystä, johon yritys haluaa pyrkiä toiminnassaan. Yrityksen L visio on, että tämän yrityksen avulla pystyttäisiin seitsemän vuoden kuluttua täyspäiväisesti työskentelemään vain sen puolesta ja yrityksen liiketoiminta on kasvanut huomattavasti siihen mennessä. Tällä hetkellä yrityksen toiminnasta ei ole tarkoitus tehdä täyspäiväistä työtä kummallekaan yhtiömiehistä, vaan muiden töidemme ohella sivutoiminen työ.

Yrityksen suhteen tahdomme aloittaa pienestä ja kasvattaa siitä vuosi vuodelta suurempi, jotta voisimme tehdä jossain kohtaa elämää pelkästään töitä yrittäjänä. Seitsemän vuoden kuluttua tavoitteenamme on, että Yrityksen L henkilöstö on vähintäänkin tuplaantunut ja yrityksellämme olisi vakiintunut toimisto tietyllä alueella, vakiintuneen asiakaskohderyhmän kanssa.

4.1.2 Strategiat ja tavoitteet

Tavoitteet

Tavoitetila on Yrityksenä L lähteä rakentamaan menestyvää sekä kannattavaa toimintaa, joka työllistäisi yrittäjät lopullisesti tyouralla sekä takaisi taloudellisesti vakaan jalustan kehittää toimintaa paremmaksi ja suuremmaksi. Yritykselle on tärkeää luoda kilpailukykyistä ja helposti lähestyttävää lakipalveluiden liiketoimintaa, jota lähdetään nyt rakentamaan pienestä toimijasta suuremmaksi pienin askelin.

Lyhyellä aikavälillä tärkein tavoitteena on luoda yritys, jonka toimintaa pystymme toteuttamaan osa-aikaisesti. Yrittäjyyden tarkoituksena olisi tuottaa yrittäjille sivutuottoa ja

kasvattaa sitä koko ajan enemmän. Pitkällä aikavälillä tavoitteena on olla toimialamarkkinoilla kilpailutilanteessa ehdotonta kärkeä ja tunnettu erinomaisesta, asiakaslähtöisestä ja ammattitaitoisesta palvelusta yksityishenkilöille sekä yrityksille. Erityisen tärkeä tavoite on Yritykselle L myös se, että tulevaisuudessa pystyisi toimimaan työnantajana työllistäen paikallista työvoimaa ja olemaan sen myötä entistä tärkeämpi osa suomalaista yhteiskuntaa.

Strategia

Strategia on suunnitelma, jolla pyritään saavuttamaan yrityksen laatiman tavoite. Se on suunnitelma, joka ohjaa organisaation sekä yksilöiden toimintaa tavoitteen saavuttamiseksi. Hyvän strategian tulee olla joustava ja realistinen ja ehdottomasti linjassa yrityksen arvojen ja erityisesti vision kanssa. Strategiaa on tarkasteltava myös jatkuvasti yrityksen elinkaaren aikana ja mukautettava markkinoiden ja maailmantilanteen mukana.

Strategian laatiminen aloittavana yrittäjänä yritykselle, jonka tarkoituksena ei ole ryhtyä täyspäiväiseksi yrittäjäksi tulee suunnitella huolella. Strategian on oltava ehdottomasti joustava ja pitkälle aikavälille tähtäävä suunnitelma, jota on helppo muokata ja pitää realistisena. Koska yritys ei tulisi aloittamaan heti varsinaista pääsääntöistä sekä jokapäiväistä liiketoimintaa, yritys ei tule laatimaan yhtä laajaa strategiaa, mitä muuten yrityksille laadittaisiin. Strategian tarkoituksena on antaa Yrityksen L strategiselle toiminnalle raamit, joita lähdeään toteuttamaan itse yrityksen toiminnalla. Tarkoituksena ei kuitenkaan ole miettiä esimerkiksi tarkempaa strategiaa sille, miten toimintaa tullaan konkreettisesti toteuttamaan.

Pitkäaikainen liiketoimintastrategia yritykselle kulkee seuraavien kohtien mukaisesti:

Päämääränä Yrityksen L toiminnassa on olla seitsemän vuoden kuluessa pääasiallinen toimija lakipalveluiden alalla kilpailukykyisenä ja asiantuntevana palveluna. Yrityksen tahtotila on myös olla paikallisesti tunnettu ja luotettava yritys alalla. Strategisesti tämä vaatii Yritykseltä L tarkkaa suunnitelmaa, mitä käytännössä tulee lyhyen aikavälin tavoitteiden eteen tehdä, jotta pitkän aikavälin strategiaa voidaan edistää ja toteuttaa. Realistisesti pääsemisen seitsemän vuoden sisällä päämäärän mukaiseen tilanteeseen, vaatii runsaasti työtä, oppimista sekä suunnittelua. Yritystä lähdeettäessä rakentamaan suuremmaksi tulee myös laatia tarkempi strategia toimintaa varten ja pitää se jatkuvasti ajan tasalla sekä realistisena. On myös tärkeä pystyä muuttamaan strategiaa realistiseksi, mikäli yritys ei pärjää odotetulla tavalla.

Yrityksen sekä sen yhtiömiesten resurssit toiminnassa sekä kilpailussa markkinoilla ovat rajoitetut verrattuna suurempiin kilpailijoihin sekä niiden resursseihin. Pienempänä toimijana tulee tarkasti suunnitella sekä harkita resurssien käyttöä kaikessa toiminnassa, sillä hyvällä suunnittelulla resurssien hallinnassa voidaan saavuttaa lähes yhtä hyvää tulosta,

kuin suurilla resursseilla sekä varoilla. Yrityksen yhtiömiesten kyvyt toimia yrityksessä sekä palveluiden tuottamisessa tulee olla asiantuntevalla tasolla. On selvää, että osaaminen ja kyvyt liiketoiminnassa eivät ole verrattavissa kokeneempiin sekä suurempiin toimijoihin, mutta halua kehittyä sekä oppia vahvistaa uuden yrityksen asemaa.

Yrityksen L tarkempaa strategiaa laadittaessa tulee miettiä lyhyen aikavälin tavoitteet, jotta ne tukevat pitkäaikaisen strategian kehityksen suuntaviivoja. Käytännön strategisten toimintojen tulee noudattaa suuntaa, johon yrityksen toimintaa halutaan viedä ja pitää toiminta myös mahdollisimman hyvin sen mukaisena. Strategian tulee olla joustava, sillä liiketoiminnan riskit ja muutokset vaikuttavat jatkuvasti toimintaan sekä ohjaavat tekemään erilaisia päätöksiä. Yrityksen elinkaaren aikana strategiatoimia tullaan erittäin todennäköisesti muuttamaan erilaisten tekijöiden seurauksena.

4.1.3 Toiminta-ajatus

Toiminta-ajatuksen tarkoituksena on kertoa yrityksen toiminnan perusta, jolle kaikki toiminta rakennetaan.

Yrityksen L toiminta-ajatuksena on toimia luotettavana ja asiakaslähtöisenä toimijana lakipalveluiden toimialalla, tuottaen Päijät-Hämeen alueella asuville henkilöasiakkaille apua oikeudellisissa tilanteissa ja laatia juridisia asiakirjoja helpottaakseen asiakkaiden asemaa vaikeissa elämäntilanteissa.

4.2 Tuotteet ja palvelut

4.2.1 Tuotteen ja palvelun kysyntä ja ajankohtaisuus

Palvelu, jonka tuottamiseen Yrityksen L toiminta perustuu, on aina ajankohtainen. Perhe- ja perintöoikeus ovat aina ajankohtaisia aiheita, sillä ne liittyvät ihmisten elämän tärkeisiin tapahtumiin, kuten perheen perustamiseen, avioeroon, elämänkaaren päättymiseen ja perinnönjaon suunnitteluun sekä perinnön saamiseen. Tämänkaltaiset elämän eri tapahtumat ovat ihmisten psykofyysiselle kokonaisuudelle merkittäviä. Elämänmuutokset vaativat myös oikeudellisia muodollisuuksia ja vaatimuksia lainkin puolesta. Vaikka monia perhe- ja perintöoikeuteen liittyviä juridisia asiakirjoja voi käytännössä tehdä omaiset tai muut läheiset, vaatii asiakirjojen tekeminen ammatillista osaamista. Tästä syystä yrityksen tarjoama palvelu on aina ajankohtainen henkilöasiakkaille vaikeiden elämäntilanteiden keskellä tai valmistautuessa niitä varten.

Perhe- ja perintöoikeudellinen lainsäädäntö ja siihen liittyvä toiminta muuttuu jatkuvasti. Erinäisiä lakimuutoksia ja kaikkea toimintaa lainsäädännön ympärillä tulee jatkuvasti

tarkkailla. Yrittäjänä tulee olla ajan tasalla kaikesta siitä, mikä muuttuu, sillä muuttuvalla lainsäädännöllä on suuri vaikutus asiakkaiden oikeuksiin ja velvollisuuksiin. Ennen kaikkea on tärkeää olla asiantunteva apu asiakkaille, jotta he saavat Yritykseltä L heidän tarpeidensa mukaisen lakipalvelun.

4.2.2 Mihin ongelmaan tuote ja palvelu vastaa?

Yrityksen L palvelu vastaa henkilöasiakkaiden juridisiin ongelmiin ja vaikeuksiin, jotka perustuvat perhe- ja perintöoikeudellisiin ongelmiin sekä elämäntilanteisiin. Tämän tyyppiset tilanteet voivat vaatia erilaisia oikeudellisia toimintoja. Esimerkkinä lähiomaisen kuolema on usein odottamaton vaihe elämässä, jonka keskellä ei välttämättä pysty ajattelemaan selkeästi muun muassa perunkirjoitusta ja perinnönjakoa. Näihin ongelmiin Yritys L tarjoaa ratkaisua auttamalla haastavien tilanteiden keskellä ja antamalla asiakkaille aikaa surutyölle.

Toisena esimerkkinä on erilaisten oikeudellisten asiakirjojen laatiminen. Yritys laatii laillisesti päteviä ja huolella laadittuja asiakirjoja, kuten esimerkiksi avioehtoja, testamentteja tai edunvalvontavaltuutuksia erittäin kilpailukykyisellä hinnalla.

Yrityksen L palvelu tulee vastaamaan useampaan oikeudelliseen ongelmaan. Tärkeä asia Yrityksen L toiminnassa on, että toimijoina voidaan olla asiakkaille mahdollisimman joustavia sekä asiakaslähtöisiä, jotta palvelun helppous korostuisi.

4.3 Asiakkaat

4.3.1 Potentiaaliset asiakkaat

Potentiaalisia asiakkaita yrityksellä sekä itse toimialalla on paljon. Elämäntilanteiden äkilliset hyvät kuin huonotkin muutokset sekä niihin valmistautuminen ovat usein odottamattomia tapahtumia ihmisten elämässä. Elämän päättyminen sekä uuden elämän alkaminen ovat emotionaalisia hetkiä, joihin on lähes mahdotonta täysin varautua. Yritys L tulee toiminnallaan palvelemaan potentiaalisia asiakkaita ihmisläheisesti vaikeissa ja uusissa elämäntilanteissa. Keskeisin asiakasryhmä Yrityksellä L ovat kaikki henkilöasiakkaat iästä, sukupuolesta, elämäntyylistä ja ostokäyttäytymisestään tai mistään muusta vastaavasta ominaisuudesta riippumatta. Koko potentiaalinen asiakaskohderyhmä tulee tietysti segmentoida, jotta yrityksen tarjoama palvelu osataan kohdistaa juuri oikeille asiakasryhmille.

Koko Suomen mittakaavalla potentiaalisia asiakkaita on runsaasti. Yritys ei mitenkään tule pystymään aluksi mahdollistamaan aivan koko Suomen laajuista toimintaa, mutta sähköisten kanavien avulla voi se kuitenkin olla mahdollista tulevaisuudessa. Suomen laajuinen

asiakassegmentointi ei kuitenkaan ole tällä hetkellä yrityksen kannalta järkevää tehdä eikä sitä tule tarkemmin analysoida.

Päijät–Hämeen alueella asukasluku lähentelee noin 200 000 ihmistä. Maakunta koostuu muutamasta isommasta sekä useammasta pienemmästä kunnasta, joista muun muassa Hollola on jo liitetty Lahden kuntaan. Pääasiallisena toimipaikkana yrityksen potentiaaliset asiakkaat sijoittuvat Lahden kunnan alueelle, jonka asukasluku on lähes 55 prosenttiyksikköä. Lahden alueella potentiaalisia asiakkaita on lukumäärällisesti runsaasti eikä taloudellisella asemalla tai muilla demograafisilla tekijöillä ole yrityksen kannalta huomattavaa merkitystä.

Päijät–Hämeen alueen muut kunnat kuten Heinola, Padasjoki, Orimattila, Iitti, Asikkala ja Kärkölä ovat pienempiä paikkakuntia, joiden asukasluku ei tällä hetkellä ole kasvava tai iältään nuoreneva. Näillä paikkakunnilla Yrityksen L palveluille voisi hyvinkin olla tarvetta, sillä paikalliset toimijat eivät välttämättä ole kaikista edullisimpia tai halutuimpia toimijoita. Nämä voivat kuitenkin olla kyseisen alueen ainoita lakipalvelujen tuottajia. Yritys L kykenisi toimimaan pienemmilläkin paikkakunnilla Päijät–Hämeen alueella sekä tuomaan palvelunsa jokaisen kyseisissä kunnissa asuvan kuntalaisen saataville.

4.3.2 Asiakkaiden segmentointi

Segmentoidessa Yrityksen L asiakaskohderyhmää ja kohdentamalla markkinointia, tullaan palveluita miettimään heille demograafisen, maantieteellisen sekä psykografisen segmentoinnin keinoin. On tärkeää, että segmentoinnissa on pohdittu ja analysoitu kaikkea potentiaaliin asiakkaisiin vaikuttavia tekijöitä kaikilla segmentoinnin keinoilla.

Pääsegmentti Yrityksen L palvelulle tulisi olemaan Päijät–Hämeen alueella asuvat henkilöasiakkaat, jotka tarvitsevat hintakilpailukykyistä lakiapua juridisissa asiakirjoissa sekä niiden prosesseissa. Pääsegmentin mukainen palvelun tarjonta sekä markkinointi perustuu siihen, että Yritys L tarjoaa palveluita myös vähävaraisille asiakkaille, joiden elämäntilanne vaatii oikeudellista apua esimerkiksi kuolinpesän perunkirjoituksessa tai muussa neuvonnassa. Iältään pääsegmentin asiakkaat eivät sitoudu mihinkään tiettyyn ikäluokkaan, sillä taloudellinen tilanne voi olla vaikea iästä riippumatta kuten esimerkiksi eläkkeen suppeus, ansiotulojen äkillinen päättyminen tai muut vanhat maksuhäiriöt. Näillä henkilöillä, jotka kokevat näitä taloudellisia vaikeuksia elämässään ei usein ole valmiuksia tai halua maksaa esimerkiksi asianajotoimistolle työstä, joka on kallista. Vähävaraisille henkilöille on tarjolla lakipalveluita pienillä hinnoilla, mutta heistä rajautuville henkilöille yksityisen lakipalveluita tarjoavan yrityksen hinnoittelu olisi kilpailukykyinen.

Yrityksen L potentiaalisille asiakkaille halutaan markkinoida ja kohdentaa pääsegmentin lisäksi palveluita vetoamalla asiakkaiden arvomaailmaan ja asenteisiin. Markkinoimalla Päijät-Hämeessä sekä erityisesti Lahdessa asuville henkilöasiakkaille nuorten paikallisten yrittäjien perustamaa liiketoimintaa voi olla osalle asiakkaista tärkeä asia. Monet haluavat tukea nuoria yrittäjiä, jotka puolestaan tukevat paikallisten henkilöiden oikeusturvaa heidän taustoistaan riippumatta ja auttavat ihmisiä vaikeissakin asioissa. Nuorten yrittäjien tukeminen on merkityksellistä, sillä tuen avulla nuoret yrittäjät pystyvät kasvattamaan liiketoimintaansa ja sen myötä luomaan alueelle vakiintunutta asiakaskuntaa sekä yritykselle asian-tuntevan, paikallisen ja asiakasläheisen maineen. Psykografinen segmentointi perustuu myös asenteeseen, joka voi juuri tarkoittaa asiakkaiden asennoitumista esimerkiksi palvelun hintaan. Vaikka taloudellinen tilanne asiakkaalla olisikin erittäin vakaalla pohjalla, saattaa palvelujen hinta olla todella merkittävä tekijä ostopäätöksessä. Asiakkaiden vertaillessa kilpailijoiden hintoja samasta palvelusta, voi johtaa siihen, että Yrityksen L potentiaaliset asiakkaat toteavat palvelun hinnan olevan tärkein ostopäätökseen johdattava tekijä.

Yritystoiminnan kasvaessa ja muuttuessa täysin kokopäiväiseksi, tulee yrityksen asiakas-kohderyhmät segmentoida lähes täysin uudelleen, riippuen siitä, miten asiakaskunta toiminnalle on määräytynyt. Asiakaskohderyhmälle kohdennettua markkinointia ja tarjontaa tulee myös liiketoiminnan edetessä muuttaa ja miettiä uudelleen, sillä alalla lainsäädännön muutokset voivat muuttaa yrityksen toimintaa tai toimintatapoja huomattavastikin.

4.4 Toimintaympäristö

4.4.1 Sijainti

Yritys L tulee sijainniltaan toimimaan Päijät-Hämeen alueella ja pääsääntöisesti Lahdessa. Päijät-Häme alueena on maantieteellisesti laaja, mutta kulkuyhteydet ovat hyvin toteutetuja. Sijainnilla ei ole kuitenkaan aluksi suurta merkitystä, sillä yrityksen toiminta perustuu pääsääntöisesti sähköisiin asiointikanaviin ja puhelinyhteyteen asiakkaiden välillä. Nämä mahdollistavat myös Päijät-Hämeen ulkopuolisten henkilöasiakkaiden kanssa työskenteilyn. Yrityksen L kasvaessa, on ehdottomasti pyrittävä laajentamaan liiketoimintaa juuri Päijät-Hämeen ulkopuolisille alueilla etäyhteyksin, mutta myös tulla Päijät-Hämeessä luotettavaksi ja paikalliseksi toimijaksi alalla.

4.4.2 Toimipaikka

Toimipaikkana Yritys L käyttää pääsääntöisesti aluksi sähköisiä kanavia, jota kautta voidaan yritys tavoittaa helpoiten. Yritykselle ei tulla hankkimaan heti omaa toimilaa mistään, sillä se ei ole tarpeellista toistaiseksi. Toiminta saattaa osittain tarvita toimistotiloja tai

vastaavia tiloja erilaisten tilaisuuksien järjestämistä varten, kuten esimerkiksi perunkirjoituksia varten, jota varten vuokrataan siten tarvittavat toimitilat. Yrityksellä L on mahdollisuus toteuttaa läsnäoloa vaativia tapaamisia asiakkaiden määrittämässä paikoissa joko yrityksen omissa tiloissa tai vaihtoehtoisesti esimerkiksi vuokraamalla tila tapaamista varten.

Vuokrattavat toimistohotellit tulevat olemaan tiloja, joita voidaan hyödyntää, mikäli toimeksiantoa varten toimitilan käyttö on välttämätöntä. Esimerkiksi perunkirjoituksissa ammattimaisin sekä asiakaslähtöisin toteutusmuoto on ehdottomasti paras tapaamiselle. Perunkirjoituksissa ja muissa haastaviin elämäntilanteisiin liittyvissä tilanteissa asiakkaiden kannalta ei välttämättä ole oikea ratkaisu järjestää tapaamista heidän omassa kodissaan tai vastavassa tilassa, jossa toimeksiantoon liittyvät tilanteet voivat luoda isoja, surullisia tai negatiivisiakin tunteita. Tästäkin voidaan poiketa, sillä tarvittaessa perunkirjoituksia pidetään myös vainajan kotona.

4.4.3 Investoinnit

Varsinaisia suuria investointeja yrityksellemme emme tule hankkimaan, vaan käytännössä investointimme tulee olemaan aineettomia oikeuksia. Aineellisia investointeja yritystoiminnan perustamiseen tulemme toteuttamaan ainoastaan työkoneen sekä tulostimen puolesta, muuten investointimme on juuri immateriaalioikeuksia. Näitä investointeja tulee olemaan erilaiset atk –ohjelmistot ja niiden käyttöoikeudet kuten esimerkiksi Microsoft Office, viruksetorjunta ohjelma sekä VPN ohjelma, joilla pystymme jo toteuttamaan liiketoimintaamme.

Tulevaisuudessa yritystoiminnan kasvaessa investointeja tehdään enemmän, mutta tällä hetkellä ne eivät ole yrityksen kannalta tarpeellisia. Esimerkiksi investoinnit rakennuksiin ja toimitiloihin sekä koneisiin ja muuhun kalustoon eivät ole ajankohtaisia juuri nyt, mutta ehdottomia siinä vaiheessa, kun yrityksen toiminta tulee olemaan koko-aikaista työtä ja yrityksen henkilöstö on kasvanut.

4.5 Kilpailutilanne ja markkinat

4.5.1 Markkinoiden kilpailutilanne toimialalla

Kilpailutilanne tällä hetkellä Yrityksen L toimialalla on koko Suomen mittakaavalla erittäin suuri. Juridisia asiakirjoja ja perunkirjoituksia kokonaisuutena laativia yrityksiä ja toimijoita on Suomessa runsaasti, joista osa on pääasiallisen liiketoiminnan sivutoimi. Tällaisia ovat esimerkiksi hautausseuramatkatoimistot, jotka tekevät myös perunkirjoituksia asiakkailleen. Pääasiallisesti toimivia yrityksiä alalla ovat esimerkiksi asianajotoimistot, lakiasiantuntijatoimistot sekä muut yksittäiset yritysnimikkeet esimerkiksi lakipalvelut x Oy. Erilaisia lakipalveluita

tarjoavat myös esimerkiksi pankit, hautaustoimistot, ammattiliitot sekä suuremmat yritykset, jotka ovat laajentuneet alalle.

Pääasiallisena tuotteena tätä palvelua myyvät yritykset alalla ovat joko asianajotoimistoja sekä pienempiä yrityksiä kuten esimerkiksi tämä Yritys L, kun taas pankit sekä hautaustoimistot sivutuotteena heidän pääasiallisen palvelunsa lisäksi. Suuremmat asianajotoimistot sekä lakiasiaintoimistot eivät kuitenkaan useimmiten ole keskittyneet henkilöasiakkaiden juridisiin tarpeisiin, vaan yritystoimintaan liittyvien lakiasioiden hoitamiseen. Pienemmillä yrityksillä on useammin tapana keskittyä joko kokonaisuudessaan tai ainakin suurelta osin henkilöasiakkaiden lakipalveluiden tuottamiseen.

Hinnoittelussa erityyppiset yritykset toimialalla eroavat myös huomattavasti. Suuremmat yritykset kuten asianajotoimistot ovat luonteeltaan kalliimpia palveluita kuin esimerkiksi lakiasiaintoimistot tai yksityiset muut toimialalla kilpailevat yritykset. Asianajotoimiston voi perustaa vaan asianajaja, joka myös vaikuttaa hinnoitteluun pätevyysvaatimustensa perusteella, jonka avulla pystyvät toimimaan asianajajina riita-asioissakin. Hautaustoimistoilla perunkirjoituksen hinnat ovat usein myös kovia, sillä se on tehty asiakkaille helpoksi vaikean elämäntilanteen keskellä. Tämä siksi, ettei asiakkaan tarvitsisi miettiä, mistä lähtisi edullisempaa palvelua hakemaan.

Kilpailu on siis kovaa toimialalla, etenkin suuremmissa kaupungeissa. Pienemmällä paikkakunnilla kilpailua ei lakipalveluilla kuitenkaan ole. Kilpailevaksi yritykseksi lähtiessä tulee miettiä sitä, miten yritystä brändätä ja kuinka tehdä oma yritys näkyväksi kilpailun keskellä.

4.5.2 Markkinoiden kilpailutilanne toimiympäristössä

Toimintaympäristön toimialakohtaisilla markkinoilla kilpailua on myös paljon ja heitä ei tule missään tapauksessa aliarvioida. Osittain kuitenkin toimintaympäristön kunnissa Päijät-Hämeen alueella ei kuitenkaan ole niin paljon lakiole merkittävästi lakipalveluita tarjoavia kilpailijoita, sillä nämä paikkakunnat ovat väkiluvultaankin pienempiä. Lahdessa kilpailua on huomattavasti enemmän alkaen asianajotoimistoista aina yksityisiin perunkirjoitusyrityksiin.

Lahden ollessa suurin kaupunki ja kunta Päijät-Hämeen alueella, on luonnollisesti Lahden välittömässä läheisyydessä kilpailu toimialalla kovaa ja sitä on paljon. Lahden alueella tapahtuvassa toimialakohtaisessa kilpailussa on mukana asianajotoimistoja, lakiasiaintoimistoja, hautaustoimistoja, pankkeja sekä muita yritysmuotoja, jotka tuottavat lähes samaa palvelua asiakkailleen. Lahden alueella toimivien yritysten kesken on siis paljon erilaisia toimijoita todella suurista yrityksistä todella pieniin yrityksiin, joiden välillä hinta ja palvelun saatavuus ovat todella poikkeavia toisistaan. Käytännössä Lahden alueella kilpailuun ja yrityksen menestykseen toimintaympäristössä on jokaisella asiakassegmentille omat

yrittäjänsä. Lisäksi alueella luotettavuus, tunnettavuus ja asiakaskunnan uskollisuus vaikuttavat todella paljon lakipalveluita käyttävien henkilöiden ostokäyttäytymiseen. Varsinaisia kilpailijoita, jotka ovat kooltaan sekä yrityksen toiminnaltaan verrattavissa Yritykseen L, on Lahdessa jo muutamia vakiintuneita toimijoita, jotka tekevät kohtalaista tulosta vuosittain. Yritystä L suurempia kilpailijoita, kuten juuri kooltaan suuria asianajotoimistoja sekä pankkeja on myös monia, mutta heidän pääasiallinen liiketoimintansa ei perustu lakipalveluiden ympärille.

Toimintaympäristön toiseksi suurin kunta toimialan kilpailuun nähden on Heinola. Heinolassa kilpailutilanne toimialalla ei ole Lahteen verrattuna yhtä kova, mutta silti kilpailua siellä voidaan pitää kuitenkin kohtuullisen kovana ja suurena. Heinolassa toimijoina on muutama asianajotoimisto, jonka lisäksi pienempiä lakiasiantuntijoita, hautausseuroja, pankki sekä muiden yritysmuotojen liiketoimintaa alalla. Kuitenkaan sen suurempia toimijoita Heinolan alueella ei varsinaisesti toimi. Tästä luetaan pois kuitenkin asianajotoimisto, jonka päätoimipaikka sijaitsee Helsingissä, mutta joka operoi myös Heinolaan sähköisten kanalien kautta. Itsessään kilpailu Heinolassa ei välttämättä ole yhtä kovaa kuin Lahdessa, mutta paikallisten toimijoiden vakiintunut asema sekä paikallisuus kunnassa vaikuttavat siellä enemmän kilpailuun kuin välttämättä itse palvelu tai hinnat.

Päijät-Hämeen alueen muiden pienempien paikkakuntien toimialakohtainen kilpailu ei ole läheskään niin suurta tai kovaa, mitä Lahdessa tai Heinolassa kilpailu on. Kunnissa kuten esimerkiksi Asikkalassa, Padasjoella, Iitissä, Sysmässä, Hartolassa sekä Orimattilassa ei lakipalveluiden tarjoajia ole läheskään yhtä paljon, jos ollenkaan. Näillä alueilla kilpailussa on mukana yksi asianajotoimisto, joka palvelee Helsingin toimipaikastaan sähköisten kanalien kautta sekä yksittäisiä pieniä toimialan yrittäjiä ja hautausseuroja. Kunnat eivät ole kovinkaan kasvuvoittoisia kuntia, joka myös tarkoittaa, että palvelut siirtyvät samaan aikaan lähemmäs suurempia kaupunkialueita kuten juuri Lahtea ja Heinolaa. Näillä alueilla henkilöasiakkaat hankkivat lakipalveluitaan paikkakunnilla vakiintuneilta, paikallisilta ja tunnetuilta palveluntarjoajilta kuten esimerkiksi alueella pitkään toiminnassa olleet hautausseurot tai elinkeinonharjoittajat. Hintakilpailussa alueilla ei ole suuria eroja juuri palveluiden vähäisyyden sekä haastavan saatavuuden puolesta, joten edullisimmilla hinnoilla voitaisiin löytää hintojen puolesta alueilla sopiva markkinarako. Pienemmät paikkakunnat ovat myös valtakunnallisina kriisiaikoina kärsineet yhtä lailla muiden suurempienkin kuntien ohella, mutta sen myötä palveluiden saatavuus ja helppous on alueilla ollut vaikeaa.

Yhteenvetona kilpailutilanteesta, joka on jokaisen toimialan markkinoilla ja toimintaympäristössä kovaa sekä runsasta, mutta osittain sitä ei kuitenkaan ole. Suurempien kaupunkien ja kuntien alueella palveluiden saatavuuden helppous ja palveluiden toteutettavuus on

merkittävästi parempi asiakkaiden näkökulmasta kuin mitä se on pienemmällä paikkakunnilla. Pienemmällä paikkakunnilla puolestaan palveluiden tarjoajien luotettavuus sekä paikallisuus ovat suuremmissa roolissa asiakkaiden hankkiessa lakipalveluita. Lahden alueella kilpailuun ryhtyessä tulee tarkasti miettiä ja segmentoida se, millaiselle kohderyhmälle lähdetään palvelua tarjoamaan ja markkinoimaan, jotta muihin yrityksiin verrattuna kilpailussa saavutettaisiin silmäänpistävä ja omalaatuinen asema. Pienemmille paikkakunnille markkinoinnissa ja palveluiden tarjoamisessa tulee tarkemmin perehtyä erilaisten tutkimusten keinoin siihen, minkälaiselle lakipalveluille siellä on tarvetta ennen kuin palveluita lähdetään tarjoamaan enemmän.

4.6 Markkinointisuunnitelma ja kilpailu

Yrityksen L markkinointisuunnitelma perustuu Kuvio 3 mukaiseen suunnitelmaan, jossa on hahmoteltu eteneminen markkinoinnin osalta. Markkinointi perustuu asiakaskunnan tunnistamiseen siitä näkökulmasta, että opitaan tietämään asiakkaat, joille markkinoidaan yrityksen tuotteita tai palveluita. Tähän kuuluu myös se, että saadaan perusteluita asiakkailta, miksi tuotteita tai palveluita myydään ja ostetaan markkinoilta.

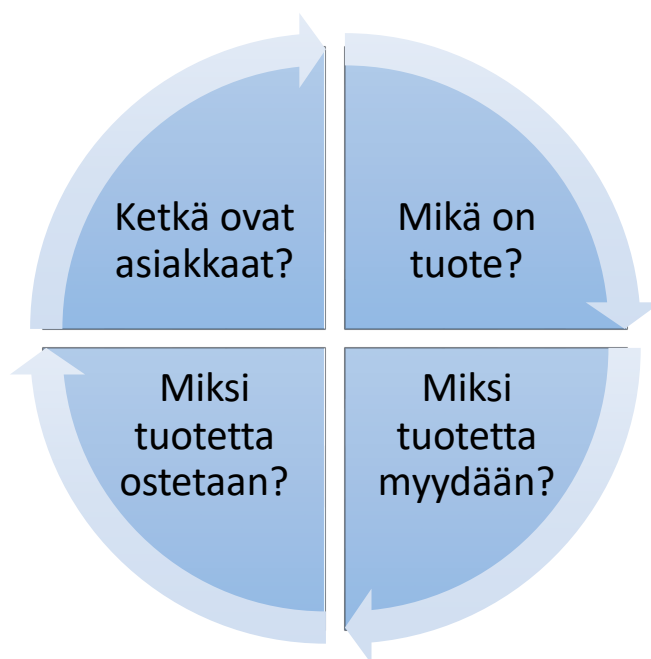
Asiakkaat ovat segmentoinnin mukaan Päijät–Hämeen alueella asuvia henkilöasiakkaita, joilla on tarve Yrityksen L lakipalveluille tai neuvonannolle. Lakipalvelut voivat olla monenlaisia kuten esimerkiksi asiakirjojen laadintaa, perunkirjoituksen tekemistä asiakirjoihin tai juuri mainittua neuvontaa haastavia elämäntilanteita varten. Asiakassegmentoinnin mukaisesti tullaan asiakkaille kohdentamaan erilaista mainontaa sekä itse yrityksen palveluita.

Yrityksen L tuote itsessään on palvelu henkilöasiakkaita varten, jonka tarkoituksena on olla avuksi vaikeissa juridisissa ongelmissa sekä tukena ja apuna vaikeissa elämäntilanteissa, jotka vaativat paljonkin juridista toimintaa sekä asiakirjojen laatimista.

Palvelua myydään markkinoilla siitä syystä, että lakiasiat sekä niihin tiukasti sidoksissa oleva byrokratia ja toiminta eivät ole kaikille ihmisille helppoja tai lainkaan kiinnostavia. Tällöin markkinoilla on palveluntarjoajia, jotka tätä tuotetta ja palvelua myyvät. Juridiset asiakirjat, joita henkilöasiakkaat esimerkiksi tarvitsevat elämänsä aikana, ovat hyvin määrämukaisia sekä tarkoin sanamuodoin laadittavia. Nämä asiakirjat ovat palveluntarjoajien erikoisalaa ja heillä on niihin tarvittavaa osaamista. Palvelun tarjoaminen on myös sidoksissa ihmisten haastaviin elämäntilanteisiin, jolloin lakipalvelut ja määrämukaiset asiakirjat eivät ole heillä ensimmäisenä prioriteettina. Siksi lakipalvelut sekä asiakirjojen laatiminen ovat todella tarpeellisia asiakkaille.

Asiakkaat ostavat palvelua, koska juridisten asiakirjojen laatiminen tai esimerkiksi perunkirjoituksen toteuttaminen voi olla hankalaa. Asiakkailta ei myöskään välttämättä ole resursseja, kykyä tai osaamista tehdä palveluntarjoajan tekemää työtä.

Kaikki kohdat huomioon ottaen, tulee Yritys L markkinoimaan segmentoinnissaan palveluaan määritetyille asiakaskohderyhmilleen tarkasti ja selkeästi. Markkinointikanavia tullaan käyttämään useita palveluiden mainonnassa kuten sosiaalista mediaa, printtimediaa, esimerkiksi paikallisia sanomalehtiä sekä mahdollisia tulevaisuuden yhteistyökumppaneita. Tärkeää on myös itse toiminnalla saavuttaa markkinoilla asema, jonka avulla asiakaskuntamme voi suositella ja mainostaa Yrityksen L palvelua sekä hyvää asiakaspalvelua tuttavilleen. Tarkempaa markkinointisuunnitelmaa Yritys L ei ole laatinut, sillä itse markkinointimateriaalia ei ole vielä suunniteltu, mutta niihin tullaan perehtymään huolellisesti, kun on aika markkinoida laajemmin yrityksen toimintaa. Ennen palvelun ja yrityksen toiminnan markkinoimista sekä sen lopullista toteutusta tullaan yrityksen toimesta laatimaan laaja asiakastutkimus siitä, minkälaisesta markkinoinnista asiakassegmentoinnin mukaiset asiakaskohderyhmät ovat kiinnostuneita.



Kuvio 3. Markkinointisuunnitelma

Kilpailussa koko Suomen laajuisesti Yritys L ei tule todennäköisesti pärjäämään kovinkaan hyvin, sillä toimintansa aloittavalla Yrityksellä L, ei tule olemaan yhtä paljon näkyvyyttä Suomessa kuin alan suurimmilla toimijoilla. Ajan myötä ja markkina-aseman vakiintuessa Päijät-Hämeen alueella, kilpailussa voidaan pyrkiä toteuttamaan suurempaa markkinointia ympäri Suomen ja siten pyrkiä vielä enemmän vakiinnuttamaan kilpailuasemaa kaikkialla

Suomessa. Sähköisten kanavien yleistyminen mahdollistaa toiminnan Yritykselle L koko Suomen mittakaavalla.

Pääasiallisessa Yrityksen L toimintaympäristössä, Päijät–Hämeen alueella, kilpailu ei luonnollisestikaan ole yhtä suurta tai kovaa, kuin koko Suomen mittakaavalla ja kilpailuaseman saavuttaminen on yritykselle helpompaa. Päijät–Hämeessä toimivat kilpailijat ovat pääasiassa sijoittuneet Lahden ja Heinolan alueelle, jotka toimivat osittain myös Päijät–Hämeen muissakin kunnissa. Hyvää kilpailuasemaa Lahden seudun markkinoille on hankalampi saavuttaa, sillä siellä toimivat kilpailijat ovat useimmat jo paikallisesti tunnettuja tai suurempia yrityksiä. Lahden alueen kilpailussa Yrityksen L mahdollisuudet pärjätä ovat kuitenkin hyvät, sillä Yritys L kykenee kilpailemaan hintakilpailussa hyvin suuria yrityksiä vastaan, joiden hintaluokat kulkevat noin 200–400 eurossa per tunti. Uutena toimijana alueella on myös tärkeää saada näkyvyyttä ja positiivista mainetta alueen asukkaiden kesken ja sen myötä päästä asiakaspalvelun laadun kanssa kilpailuun mukaan. Keskeinen kilpailuväline Yrityksellä L on nuorten, vastavalmistuneiden ja paikallisten yrittäjien asema, joita useat ihmiset arvostavat ja haluavat tukea mieluummin kuin suuria toimijoita.

Päijät–Hämeen alueen muiden kuntien kilpailutilanteet eivät ole kovinkaan kovia tai suuria. Lakipalveluita tarjoavia yrityksiä ei ole montaa ja näissä kunnissa toimii vain yksi suurempi asianajotoimisto etäyhteyksin sekä muita pieniä yksityisiä yrittäjiä ja hautaustoimistoja. Vaikka kilpailu yritysten suhteen ei välttämättä ole suurta alueilla, saattaa se silti olla kovaa siinä suhteessa, että paikallisilla yrityksillä on huomattavasti parempi kilpailuetu paikkakunnalla. Tämä siksi, että he ovat usein yhteisölle tuttuja henkilöitä ja arvostettuja yrittäjiä. Yrityksen L näkökulmasta pienemmällä paikkakunnalla saattaisi olla erittäinkin hyvä markkinarako toimia, sillä hintakilpailua alueilla ei välttämättä ole kovinkaan paljoa ja Yrityksen L toimintaa pystytään toteuttamaan paikan päällä pienemmissä kunnissa sekä myös etänä. Kunnat, joissa asuu vähempituloisia ja vanhempia asiakkaita, arvostavat lakipalveluiden osalta osittain edullisia hintoja. Tämä tapahtuu, kun vaihtoehtoja entuudestaan ei ole tarpeeksi sen suhteen, keiden välillä kilpailuttaa. Kilpailuun lähtemisessä pienemmissä Päijät–Hämeen kunnissa tulee yrittäjien perehtyä tarkemmin olemassa olevien kilpailijoiden kilpailuasemaan huolellisesti ja sekä heidän liiketoimintansa määrään alueella, sillä asiakasuskollisuus palveluntarjoajilla näillä alueilla voi olla huomattavasti suurempaa kuin esimerkiksi pelkästään Lahdessa.

4.7 Rahoitus ja laskelmat

Yrityksen L rahoitus ja alkupääoma tulee perustumaan vieraaseen pääomaan, jonka itse yhtiömiehet tulevat yritykseen sijoittamaan omista varoistaan. Kun yritys perustetaan, tullaan lähtökohtaisesti käyttämään edellä mainittua vieraan pääoman rahoitusta, sillä yritys

perustetaan sivutoimiseksi liiketoiminnaksi eikä suoraan päätoimiseksi. Kokoaikaisen yrittäjän rahoitus tulisi perustumaan vieraaseen pääomaan sekä mahdolliseen rahoituslainaan ja sen hakemiseen, jos tilanne niin vaatii. Yrityksen L liiketoiminnan lähtökohtana on, että yhtiömiesten sijoittamalla vieraalla pääomalla pääsee alkuun, sillä alkuvaiheessa yritys ei ole tekemässä suuria ja merkittävistä varallisuutta vieviä investointeja.

Starttirahan myöntämisen ehtona on, että uuden yrittäjän liiketoiminnasta tulee päätoimista. Tämän takia liiketoimintaa perustaessa sivutoimiseksi liiketoiminnaksi, poistuu Yritykseltä L mahdollisuus starttirahan saamiseen. Mahdollisuutena on, että Yritys L voi perustaa yrityksen myöhemmin, jotta starttirahaa voitaisiin hyödyntää kunnolla. Starttirahan avulla pystyttäisiin myös hankkimaan yritykselle alkupääomaa muillakin vaihtoehdoilla sekä miettimään täysin uutta rahoitussuunnitelmaa. Rahoitussuunnitelma Yrityksellä L on tällä hetkellä hyvin joustava ja siihen on helppoa tehdä muutoksia tilanteiden muuttuessa.

Erilaisia laskelmia kuten esimerkiksi kannattavuuslaskelma, rahoituslaskelma sekä lyhyemmän ja pidemmän tähtäimen myyntilaskelmat ja niiden laskelmointi ovat olennainen osa yrityksen perustamista. Tällä hetkellä Yrityksen L puolesta ei olla kyetty toteuttamaan esimerkiksi kannattavuus- tai myyntilaskelmia, sillä itse palveluiden tarkkoja hintoja ei olla laadittu. Siinä vaiheessa, kun Yrityksen L tarkat myyntihinnat ja muut pakolliset kuluerät on saatu laskelmoitua, tullaan Yritykselle L laatimaan tarkka kannattavuuslaskelma sekä lyhyen ja pitkän tähtäimen myyntilaskelmat. Rahoituslaskelma tulee myös olennaiseksi, mikäli Yritys L tulee hakemaan ulkopuolista rahoitusta yritystoiminnalleen.

4.8 Riskit

Kuten jokaisella muullakin yrityksellä, on Yrityksellä L olemassa erilaisia liiketoimintaan liittyviä riskejä. Yritykseen L mahdollisesti kohdistuvat riskit ovat jaoteltu taloudellisiin, operatiivisiin, strategisiin sekä vahinkoriskeihin, jotka käsitellään riskilaji kerrallaan.

Taloudelliset riskit

Potentiaalisia taloudellisia riskejä, jotka saattavat kohdistua Yrityksen L liiketoimintaan voi olla muun muassa pääomarakenteen riskit, kirjanpidon ja talousraportoinnin riskit sekä vastuuliriskit.

Pääomarakenteen riskitekijät liiketoiminnalle pohjautuvat suunniteltuun pääomarakenteeseen, joka taas pohjautuu yhtiömiesten omaan sijoitukseen yritykseen vieraaksi pääomaksi. Nuorina yrittäjinä tämä sijoitus saattaa mahdollisesti kostautua, mikäli yrityksen liiketoiminta ei lähdekään toivotun mukaisesti nousuun tai velvollisuuksia jää maksamatta yritykselle. Ennaltaehkäistäkseen mahdolliset pääomarakenteen riskit tulee miettiä ja suunnitella

yrittäjien kulut ja tuotot realistisesti sekä todella tarkasti ennen kuin toimintaa lähdetään toteuttamaan oikeasti.

Kirjanpitoon ja talousraportointiin liittyviin potentiaalisiin riskeihin Yrittäjien L toiminta perustuu yhtiömiesten kokemattomuuteen ja osaamattomuuteen taloushallinnollisissa toiminnoissa kuten esimerkiksi kirjanpidon laatimisessa tai tilinpäätöksen tuottamisessa. Ehkäistäkseen tämän kaltaisia taloudellisia riskejä, tulee yritystoimintaan perehtyä sekä opetella kirjanpidon laatiminen ja tilinpäätöksen tuottaminen sillä tasolla, jotta se ei enää olisi mahdollinen riskitekijä Yrittäjien L taloudellisessa toiminnassa. Toinen mahdollisuus on tietysti ulkoistaa nämä palvelut toiselle yritykselle tai yksityiselle elinkeinonharjoittajalle, mutta se tietysti lisää yrityksen kuluerää vuosittain.

Yksi todennäköinen vastapuoliriski Yrittäjien L toiminnassa tulee oletettavasti olemaan henkilöasiakkaiden maksuvaikeudet palveluista. Tämänkaltaiset vastapuoliriskit ovat kuitenkin ennaltaehkäistävissä esimerkiksi hyvin laadittujen toimeksiantosopimusten avulla ja pitämällä huolta siitä, että asiakkaat eivät voi helposti toimia vilpillisesti palvelunmaksujen kanssa. Mahdollisesti ennaltaehkäistävin tapa toimia tilanteessa, jossa maksun saaminen on epävarmaa, on antaa asiakkaalle leimattu asiakirja, joka ei ole oikeustoimikelpoinen. Näin voidaan varmistua siitä, että maksusuoritus tullaan saamaan.

Operatiiviset riskit

Mahdollisia operatiiviseen riskilajiin kuuluvia riskejä, jotka kohdistuvat Yrittäjien L liiketoiminnalle, voivat olla muun muassa liiketoiminnan johtamiseen liittyviä riskejä sekä sopimus- ja vastuuriskit.

Liiketoiminnan johtamiseen liittyvät riskit yrityksen toiminnalle pohjautuvat siihen tosiseikkaan, että kokemattomuus yrityksen johtamisessa on yhtiömiesten kohdalla olennainen tekijä. Tietenkään kaikkea ei ole mahdollista tietää tai osata, mutta riski epäsuotuisen päätöksentekoon yrityksen toiminnassa on todennäköisempi, sillä yrityksen johtamiseen liittyvät asiat ovat vielä käytännön tasolla vieraita kummallekin. Itse liiketoimintaa sekä sen johtamista ei toisaalta voi paremmin oppia kuin käytännössä sitä tekemällä.

Sopimus- ja vastuuriskeistä todennäköisimmät riskit pohjautuvat vastuuriskeihin omassa liiketoiminnassa. Esimerkiksi juridisten asiakirjojen huolimaton laatiminen saattaa johtaa suurempiin seuraamuksiin kuin ajattelisikaan. Vaikkakin osaaminen ja tietämys ovat yhtiömiehillä hyvällä tasolla, kokemus alalla työskentelystä puuttuu kokonaan ja virallisia oikeudellisia palveluita ei ole kenellekään asiakkaalle tuotettu. Juridisissa asiakirjoissa ja niiden laatimisessa tulee noudattaa ehdotonta tarkkuutta ja määrämuotoisuutta, sillä pienetkin sanamuotovirheet voivat koitua suuriksikin riskeiksi asiakassuhteessa. Ennaltaehkäistäkseen

näitä mahdollisia riskejä tulee tutustua entistä tarkemmin asiakirjojen laatimiseen ja siihen, mitä määrämuodollisuuksia asiakirjat pitävät sisällään, jotta vastaavat ongelmat voidaan välttää.

Strategiset riskit

Strategisia riskejä yritystoiminnalle Yrityksen L kohdalla voi mahdollisesti perustua poliittisista ja kulttuurillisista muutoksista, markkinariskeistä sekä maineriskeistä. Potentiaalisimmat riskit yritykselle perustuvat näihin osa-alueisiin.

Poliittisiin ja kulttuurillisiin muutoksiin liittyvistä seurauksista johtuvia riskejä Yritykselle L voi mahdollisesti koitua esimerkiksi lainsäädäntömuutosten seurauksena. Toimialakohtainen lainsäädäntö sekä muu yritystoimintaan liittyvä lainsäädäntö voi muuttua mihin tahansa suuntaan, joka voi pahimmassa tapauksessa vaikuttaa suuresti muun muassa toimintamme laajuuteen tai sen oikeudelliseen pätevyyteen. Ennaltaehkäisyksi näitä muutoksia varten tulee ehdottomasti pysyä ajan tasalla jatkuvasti toimialaamme koskevasta lainsäädännöstä sekä perhe- ja perintöoikeuteen liittyvistä muutoksista. Tämä siksi, jotta voimme olla alalla edelläkävijöitä palvelijoina ja asiakkaamme saisivat varmasti asiantuntevaa sekä hyvää palvelua.

Markkinariskit sekä maineriskit ovat myös todennäköisiä riskejä pienelle toimialan yritykselle. Markkinariskit tarkoittavat markkinoilla tapahtuvaa muutosta, joka perustuu ulkopuolisen tekijän kuten esimerkiksi asiakaskäyttäytymisen, kilpailijan toimintojen tai muun yhteiskunnallisen muutoksen seurauksena mahdollisuuteen vaikuttaa markkinoihin alalla. Markkinariskeihin on ennaltaehkäisevästi vaikeampi omalla toiminnallaan vaikuttaa, mutta tärkeää on olla hyvin mukana markkinoiden mukaisissa ajankohtaisissa trendeissä sekä seurata tarkasti kilpailijoita ja miettiä jatkuvasti strategiaa toimia markkinoilla muita toimialan yrityksiä vastaan.

Maineriskit voivat olla myös hyvin todennäköisiä pienelle yritykselle, sillä asiakaskunta ei tule aluksi olemaan yhtä suuri kuin suuremmilla alan yrityksillä ja toimijoilla on. Tämän takia huonot asiakaskokemukset paistavat huomattavasti paremmin läpi verrattuna suuriin yrityksiin, joille luonnollisesti asiakaskokemuksia tulee jatkuvasti enemmän. Ennaltaehkäisevästi tähän kuitenkin voi omalla toiminnallaan vaikuttaa panostamalla hyviin asiakaskokemuksiin palveluista ja varmistamalla, että palvelut ovat helposti lähestyttäviä sekä helposti saatavilla.

Vahinkoriskit

Vahinkoriskejä yrityksen toiminnassa ovat osittain luonnonlakeihin kuuluvat henkilöstöriskit, yhtiömiesten loukkaantumiset, mahdolliset työtapaturmat sekä esineelliset vahingot

yrityksen kalustolle ja koneille. Vahinkoriskeistä yrityksellä ei ole toiminnassaan odotettavissa ympäristöriskejä, mutta niitä varten tulisi ehdottomasti varautua. Ennaltaehkäisy voi välillä olla mahdotonta henkilöstöriskien osalta, mutta tärkein ennaltaehkäisy niiden varalta on vakuutusturva henkilöstön tapaturmille sekä irtaimiston potentiaalisille hajoamisille tai varkauksille.

4.9 SWOT–analyysi

Yrityksen L liiketoiminnan vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia on kuvainnollistettu SWOT–analyysin (Taulukko 2.) avulla. Laaditun SWOT–analyysin mukaisesti Yrityksen L toimintaa tullaan kehittämään sekä parantamaan jatkuvasti sekä itse analyysiä tullaan uudistamaan jatkuvasti liiketoiminnan alkaessa.

<p>Vahvuudet / <i>Strengths</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Palvelu, jota henkilöasiakkaat tarvitsevat, eivätkä välttämättä vain halua. • Kilpailukykyiset palveluiden hinnat • Asiakaspalvelun tärkeys yritykselle sekä yhtiömiesten kokemus siitä • Opinnoista saatu ammattiosaaminen • Luotettavuus • Asiakkaiden arvomaailma nuorten yrittäjien suhteen • Asiantunteva osaaminen (Rakenna näille) 	<p>Heikkoudet / <i>Weaknesses</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Kokemattomuus yritystoiminnassa ja sen johtamisessa • Toimialan osittainen tuntemattomuus • Taloudellisten toimintojen osaaminen • Pienet varat toimia • Brändäys ja markkinointi kaipaa tarkkaa suunnittelua • Rahoituksellisten asioiden suunnittelu • Työntekijöiden vähäisyys (Korjaa)
<p>Mahdollisuudet / <i>Opportunities</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Toiminnan monipuolinen toteutus • Liiketoiminnan joustavuus • Osittainen kilpailun vähäisyys toimintaympäristössä • Paikallisuus yrittäjänä • Joustava sijainti palveluiden toteuttamiselle (Hyödynnä) 	<p>Uhat / <i>Threats</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Osittainen suuri kilpailu toimintaympäristössä • Potentiaaliset edellä käsitellyt riskit • Hyvien suunnitelmien toteutumattomuus • Potentiaalisten asiakkaiden tuntemattomuus • Segmentointivirheet • Kilpailuasemaan pääsemättömyys. • Toimintamme toteuttaminen virheellisesti (Varaudu)

Taulukko 2. SWOT –analyysin rakenne (mukailtu Hakanen 2004)

5 Yhteenveto ja pohdinta

Opinnäytetyön tavoitteena oli kyetä laatimaan liiketoimintasuunnitelma Yritykselle L, jonka pohjalta itse liiketoimintaa voidaan lähteä perustamaan sekä kehittämään. Toisena päätaavoitteena opinnäytetyöllä oli oppia uutta ja tärkeää tietoa yrittäjänä toimimisesta sekä yritystoiminnan perustamisesta. Tavoitteisiin opinnäytetyön kokonaisuuden myötä on kyetty pääsemään kaikilta osin, vaikkakin opittavaa kaikesta on vielä paljon. Liiketoimintasuunnitelma itsessään luo hyvän pohjan yrityksen perustamiselle ja aloitettavalle toiminnalle, mutta vaatii ehdottomasti hiomista ennen varsinaista yrityksen perustamista. Opinnäytetyön päätutkimuskysymyksenä oli selvittää, mitä kaikkea tulee ottaa huomioon aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmassa. Tutkimuskysymykseen vastattiin työssä teoriaosiossa ja toteutettiin se myös käytännössä Yrityksen L liiketoimintasuunnitelmassa. Liiketoimintasuunnitelmassa käytettiin hyväksi useampaa eri lähdettä, joiden avulla analysoitiin Yritykselle L hyvä ja toteuttamiskelpoinen liiketoimintasuunnitelma.

Toiminnan sekä liiketoimintasuunnitelman kehittämisen ja jatkotutkimuksen laatimisen suhteen tulee ehdottomasti täydentää liiketoimintasuunnitelmaa sekä laatia tarkemmat laskelmat sekä analyysit toiminnalle. Esimerkiksi toteutettavuuden analyysi tulee yritystä perustaessa laatia huomattavasti suuremmissa mittakaavassa. Esimerkiksi markkinatutkimuksiin tulee perehtyä tarkemmin ja laatia ne huolella. Yrityksen taloudelliset laskelmat tulee myös laatia tarkasti ennen yritystoiminnan aloittamista erityisesti kannattavuuslaskelman osalta. Oman toiminnan kehittämiseksi palveluiden toteuttamisen sekä oppimisen suhteen on aina varaa eikä voi olettaa aina olevansa oikeassa tai tietävänsä kaikesta kaikesta. Jatkotutkimuksien osalta laajemman markkinatutkimuksen lisäksi muun muassa kilpailijatutkimus, jotta pystytään karttamaan toimintaympäristön todellinen kilpailutilanne ja mahdollistamaan Yrityksen L kilpailukykyisyys toiminnassa.

Oman oppimisen kannalta opinnäytetyö oli todella opettavainen prosessi kaikin puolin. Eniten oppia opinnäytetyöprosessin aikana sai siitä, mitä oikeasti tulee yrityksen perustamiseen sekä sen ylläpitämiseen esimerkiksi juuri riskityyppien kategorisoinnista sekä niiden tunnistamisesta. Opinnäytetyöprosessin aikana on oppinut hahmottamaan, että mitä Yritys L tulee konkreettisesti tekemään liiketoiminnassa ja sen johtamiseen liittyen. Työn tekemiseen vaikutti suuresti opintojen aikana kursseilta opitut asiat toimialaan ja palveluihin liittyen sekä myös työkokemuksen pohjalta opitut asiat finanssialalta.

Lähteet

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

Barringer, D. & Ireland, B. 2015. Entrepreneurship: Successfully launching new ventures. Lontoo: Pearson Education. Viitattu 4.3.2023. Saatavilla rajoitetusti <https://www.vlebooks-com.ezproxy.saimia.fi/Product/Index/613106?page=0>

Bergström, S. & Leppänen, A. 2021. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita. Viitattu 7.5.2023. Saatavilla rajoitetusti <https://www.ellibslibrary.com/reader/9789513783082>

Business Finland. Energiatuki. Viitattu 5.5.2023. Saatavissa <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/energiatuki>

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. 2023. Yrityksen kehittämisavustukset. Viitattu 7.5.2023. Saatavissa <https://www.ely-keskus.fi/yrityksen-kehittamisavustus>

Hakanen, M. 2004. PK-yrityksen strategiatyö: Menestystekijöinä tieto, luovuus ja oppiminen. Helsinki: Multiprint Oy.

Henkilö B. 2023. Yrittäjä. Haastattelu 8.5.2023

Henkilö S. 2023. Yrittäjä. Haastattelu 19.4.2023

Henkilö T. 2023. Yrittäjä. Haastattelu 19.4.2023

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint Oy.

Ilmonen, I., Kallio, J., Koskinen, J. & Rajamäki, M. 2022. Johda riskejä: käytännön opas yrityksen riskienhallintaan. Helsinki: Finva Finanssi- ja vakuutus kustannus. Viitattu 9.5.2023. Saatavilla rajoitetusti <https://www.ellibslibrary.com/reader/9789527285374>

Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä 389/1988. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1988/19880389>

Markkinoinnin trendit. Segmentointi. Viitattu 8.5.2023. Saatavissa <https://markkinoinnintrendit.fi/sanasto/segmentointi/>

OP-Kevytyrittäjä. 2023. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa <https://op-kevytyrittaja.fi/>

Osakeyhtiölaki 624/2006. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>

Patentti- ja rekisterihallitus. Kaupparekisteri. Viitattu 5.5.2023. Saatavissa

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri.html>

Puusa, A & Juuti, P. 2020. Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät.

Gaudeamus Oy. Viitattu 7.5.2023. Saatavissa rajoitetusti

<https://www.ellibslibrary.com/reader/9789523456167>

Reference for Business. Feasibility study. Viitattu 4.3.2023. Saatavilla

<https://www.referenceforbusiness.com/small/Eq-Inc/Feasibility-Study.html>

Sillanpää, M. Vahtera, V. & Koski, P. 2023. Yhtiöoikeus. Helsinki: Alma Talent Oy. Viitattu

22.4.2023. Saatavissa rajoitetusti <https://verkkokirjahylly-almatalent->

[fi.ezproxy.saimia.fi/teos/GAIBGXCTDG#kohta:YHTI\(\(d6\)OIKEUS/piste:t86](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.ezproxy.saimia.fi/teos/GAIBGXCTDG#kohta:YHTI((d6)OIKEUS/piste:t86)

TE-palvelut. Viitattu 3.5.2023. Saatavissa <https://toimistot.te->

[palvelut.fi/pirkanmaa/starttiraha](https://toimistot.te-palvelut.fi/pirkanmaa/starttiraha)

Toiminimilaki 128/1979. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1979/19790128#V1>

Työ- ja elinkeinoministeriö. Viitattu 3.5.2023. Saatavissa <https://tem.fi/starttiraha>

Uusyrityskeskus. Yrityksen perustamisen luvat. Viitattu 5.5.2023. Saatavissa

<https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yrityksen-perustamisen-luvat/>

Verohallinto a. Näin rekisteröidyt alv-rekisteriin. Viitattu 5.5.2023. Saatavissa

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/rekisterointi/>

Verohallinto b. Työnantajarekisteri. Viitattu 5.5.2023. Saatavissa

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja->

[maksut/yritys_tyonantajana/tyonantajarekisteri/](https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/yritys_tyonantajana/tyonantajarekisteri/)

Yrittäjät a. Kevytyrittäjyys. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/mita-yrittajyys-on/kevytyrittajyys/>

Yrittäjät b. Kommandiittiyhtiö. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/kommandiittiyhtio/>

Yrittäjät c. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>

Yrittäjät d. Osakeyhtiö. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osakeyhtio/>

Yrittäjät e. Perustamisilmoitus. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/lupa-asiat-ja-ilmoitukset/yrityksen-perustamisilmoitus-ja-nimen-valitseminen/>

Yrittäjät f. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Viitattu 19.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/toiminimi/>

Yrittäjät g. Yritysmuodot. Viitattu 18.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/>

Yrittäjät h. Yrityksen perustaminen. Viitattu 21.4.2023. Saatavissa

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-perustaminen/>

Liite 1. Kyselylomake: Ajatuksia yrittäjyydestä

1. Miksi olet valinnut kyseisen yritysmuodon?
2. Oliko yrityksesi perustaminen vaikeaa?
3. Mikä yrittäjänä olemisessa kiinnostaa sinua?
4. Minkälaisia haasteita yrittäjän arjessa sinulle tulee vastaan?
5. Koetko haluavasi toimia koko työurasi yrittäjänä?