



Karelia-ammattikorkeakoulu
Liiketalous (AMK)

Liiketoimintasuunnitelma käsi- työ- ja muotoilualan yritykselle

Pinja Liljeström

Opinnäytetyö, marraskuu 2023

www.karelia.fi



Karelia
AMMATTIKORKEAKOULU

OPINNÄYTETYÖ
Marraskuu 2023
Liiketalouden koulutus

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
+358 13 260 600 (vaihde)

Tekijä
Pinja Liljeström

Nimeke
Liiketoimintasuunnitelma käsityö- ja muotoilualan yritykselle

Toimeksiantaja
Yksityishenkilö

Tiivistelmä

Opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yksinyrittäjälle. Sen tavoitteena oli selvittää edellytykset yrityksen perustamiselle, tutkia liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueita sekä niiden sisältöä ja laatia laadukas liiketoimintasuunnitelma kotimaiselle käsityö- ja muotoilualan yritykselle.

Opinnäytetyö sisältää kaksi osaa, joita ovat teoria ja toteutus. Teoriaosuudessa käsiteltiin yrittäjyyttä, yrityksen perustamista ja suomalaista käsityö- ja muotoilualaa sekä käytiin läpi liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja sisältö. Opinnäytetyön teoriaosuus toimii myös oppaana aloittavalle yrittäjälle alkaen yhtiömuodon valitsemisesta liiketoimintasuunnitelman tekemiseen ja lopulta yrityksen perustamiseen.

Opinnäytetyön tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma käsityö- ja muotoilualan yritykselle. Liiketoimintasuunnitelma sisältää yrityksen perustiedot, toiminta-ajatuksen, liikeidean, strategian ja vision sekä erilaisia analyyseja ja suunnitelmia. Kattavan ja toimivan liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjä voi vakavasti harkita yrityksen perustamista, mikä osoittautui opinnäytetyön perustella kannattavaksi.

Kieli
suomi

Sivuja 36
Liitteet 3
Liitesivumäärä 20

Asiasanat
liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, yrityksen perustaminen



THESIS
November 2023
Degree Programme in Business Economics

Tikkarinne 9
80200 JOENSUU
FINLAND
+ 358 13 260 600 (switchboard)

Author
Pinja Liljeström

Title
Business Plan for a Company Operating in Handicraft and Design Sector

Commissioned by
Private person

Abstract

The topic of the thesis is a business plan for a starting sole entrepreneur. The goal was to discover the requirements for establishing a business, study the different sections of the business plan and draft a high-quality business plan for a domestic business operating in handicraft and design industry.

The thesis contains two parts: theory and practical realization. The theoretical part dealt with entrepreneurship, establishing a business and the Finnish handicraft and design industry. It also includes the purpose and content of a business plan generally. The theory of the thesis also serves as a guide for a starting entrepreneur starting from choosing the right corporate form to drafting a business plan and eventually establishing one's own business.

The result of the thesis was a business plan for a domestic business operating in handicraft and design industry. The business plan includes basic information of the business, mission statement, business idea, strategy and vision as well as different kinds of analyses and plans. With a comprehensive and functional business plan the entrepreneur can seriously consider establishing a business which turned out to be profitable based on the thesis.

Language
Finnish

Pages 36
Appendices 3
Pages of Appendices 20

Keywords
business plan, entrepreneurship, company establishment

Sisältö

1	Johdanto	5
1.1	Tausta	5
1.2	Tavoitteet	5
1.3	Tutkimusmenetelmä	6
1.4	Aikaisemmat tutkimukset	8
1.5	Rakenne	9
2	Yrittäminen	10
2.1	Yksinyrittäjyys	10
2.2	Liiketoiminnan aloittaminen	11
2.3	Yhtiömuodon valitseminen	12
2.4	Yrityksen perustaminen	15
3	Toimiala ja toimintaympäristö	17
3.1	Käsityö- ja muotoiluuala	17
3.2	Suomalainen käsityö	18
3.3	Toimialan nykytilanne	19
3.4	Toimialan kehittäminen ja haasteet	21
3.5	Kuluttajien käyttäytyminen	22
4	Liiketoimintasuunnitelma	24
4.1	Tarkoitus ja sisältö	24
4.2	Toiminta-ajatus ja liikeidea	25
4.3	Strategia, visio ja arvot	26
4.4	Toimintaympäristöanalyysi	27
4.5	Kilpailija-analyysi	28
4.6	Riskienhallinta	28
4.7	Markkinointisuunnitelma	30
4.8	Talous- ja rahoitussuunnitelmat	31
5	Toteutus	33
6	Johtopäätökset ja pohdinta	34
	Lähteet	37

Liitteet

- Liite 1 Muistilista yrityksen perustamista varten
- Liite 2 Liiketoimintasuunnitelma
- Liite 3 Talous- ja rahoituslaskelmat

1 Johdanto

1.1 Tausta

Viime vuodet ovat olleet poikkeuksellisia ja voidaan todeta, että koko maailma on vähitellen palannut normaaliin elämään globaalin pandemian jälkeen. Pandemian aikainen kodin, sisustuksen ja oman hyvinvoinnin arvostus vaikuttaisi jääneen pysyväksi trendiksi ja ihmiset osaavat myös enenevässä määrin arvostaa kotimaisuutta sekä käsityötä hankinnoissaan. Tämän myötä suomalaisella käsityö- ja muotoilualalla on avautunut uudenlaisia mahdollisuuksia ja monet uudet pienyrittäjät ovat uskaltaneet kokeilla siipiään yritysmaailmassa.

Opinnäytetyön aihe syntyi toimeksiantajan halusta yhdistää rakas harrastus ja pitkäaikainen haave yrittäjyydestä. Toimialaksi valikoitui toimeksiantajan oma mielenkiinto käsityö- ja muotoilualaa kohtaan, mikä tarjoaa mahdollisuuden monipuoliseen ja laajaan liiketoimintaan. Toimeksiantajalla on paljon erilaisia ideoita ja ajatuksia yrityksen tuotevalikoimasta, mutta yrittäjyys on aluksi sivutoimista toiminimiyrittäjyyttä, joten myytävien tuotteiden valmistus rajataan ensin vain kaula- ja korvakoruihin sekä asusteisiin, jotta liiketoiminnan harjoittaminen päivätyön ohella on mahdollista. Opinnäytetyön lopputuloksena on liiketoimintasuunnitelma, joka toimii koko liiketoiminnan perustana ja on yksi tärkeimmistä työkaluista sekä yritystä perustettaessa että liiketoimintaa harjoittaessa. Liiketoimintasuunnitelma on ensimmäinen konkreettinen askel toimeksiantajan haaveen toteuttamiseksi.

1.2 Tavoitteet

Tämä toiminnallinen opinnäytetyö on toteutettu yksilötyönä yksityiselle toimeksiantajalle, jonka haaveena on perustaa yritys ja kokeilla siipiään sivutoimisena yrittäjänä päivätyön ohella. Opinnäytetyön tavoitteena on luoda toimiva liiketoimintakonsepti ja laatia sille laadukas liiketoimintasuunnitelma, jota voidaan hyödyntää sellaisenaan yrityksen perustamisessa. Liiketoimintasuunnitelmassa on

otettu huomioon myös mahdollisuus siitä, että liiketoiminta kasvaa ja yrittäjyydestä tulee toimeksiantajan päivätyö.

Opinnäytetyön teoriaosuuden tavoitteena on selvittää edellytykset yrityksen perustamiselle sekä liiketoiminnan aloittamiselle tutkimalla yrittäjyyttä, yrityksen perustamista sekä suomalaista käsityöalaa. Teoriaosuus toimii myös oppaana aloittavalle yrittäjälle ohjaten vaihe vaiheelta yhtiömuodon valitsemisesta liiketoimintasuunnitelman tekemiseen sekä lopulta yrityksen perustamiseen. Lisäksi on laadittu muistilista (liite 1), jota voidaan hyödyntää yrityksen kuin yrityksen perustamisessa.

1.3 Tutkimusmenetelmä

Toiminnallinen opinnäytetyö on yksi ammattikorkeakoulujen opinnäytetyötyypeistä ja sen tavoitteena on tiettyä kohderyhmää tai toimintaympäristöä palveleva ammatillinen tuotos, joka syntyy tutkimuksellisen kehittämisen tuloksena (Kostamo, Airaksinen, Vilkkä 2022, 9). Se perustuu ammatilliseen teoreettiseen tietoon sekä aihealueen käsitteiden ja ammattitermistön käyttöön. (Kostamo, Airaksinen, Vilkkä 2022, 56). Toiminnallinen opinnäytetyö sisältää tuotoksen, joka voi olla esimerkiksi konkreettinen asia, ja raportin, jossa perustellaan tuotokseen liittyvät lähtökohdat sekä tehdyt valinnat ja johtopäätökset. (Kostamo, Airaksinen, Vilkkä 2022, 9).

Toiminnallisen opinnäytetyön tuotoksesta ja raportista käy ilmi kirjoittajan ammatillinen asiantuntijuus, mikä tarkoittaa, että toiminta on järjestelmällistä, harkittua, perusteltua sekä tarkkaan dokumentoitua, ja eettisyyteen, vastuullisuuteen sekä uskottavuuteen liittyvät kysymykset on otettu huomioon (Kostamo, Airaksinen, Vilkkä 2022, 9-10). Opinnäytetyössä käytetään perusteena lähdeaineistoa, aiempia tutkimuksia ja mahdollisesti myös itse koottua tutkimusaineistoa. Toiminnallinen opinnäytetyö voi olla itsenäinen kokonaisuus, kuten esimerkiksi manuaali, opas tai esite, mutta se voi olla myös osa laajempaa projektia, kuten tapahtuman, seminaarin, näyttelyn, elokuvan tai esityksen tuottaminen. (Vilkkä 2021, 20-21.)

Toiminnallinen opinnäytetyö on tutkimusperustainen ja ammattikäytäntöihin perustuva kehittämistyö, jossa kohde valitaan yhteistyössä oman koulutusohjelman ammatillisen sisällön sekä työelämän kanssa. Opinnäytetyöprosessin ja sen tavoiteltavan tuotoksen tulee tukea opiskelijan kehittymistä ammattilaiseksi. Siinä tuodaan ilmi, miten opiskelija soveltaa ja erittelee sekä ammatillista että tutkimuksellista tietotaitoa ongelmanratkaisussa, vaihtoehtojen asettamisessa, valinnoissa, ratkaisuissa sekä kokonaisuuden arvioinnissa. (Vilka 2021, 21.)

Opinnäytetyön viitekehyksessä, eli sen teoriaosuudessa on selvitetty perusteet käsityö- ja muotoilualan yrityksen liiketoiminnan aloittamiselle. Teoriaosuutta varten on kerätty ammatillista teoreettista tietoa erinäisistä kirjallisista lähteistä, kuten painetusta kirjallisuudesta sekä tunnettujen yritysten, yhdistysten ja virastojen verkkosivuilta. Lisäksi on tutustuttu luotettavien tahojen tekemiin tutkimuksiin toimialasta, yrittäjyydestä sekä kuluttajien ostokäyttäytymisestä. Teoriaosuudessa on tuotu ilmi tekijän ammatillinen asiantuntijuus ottaen huomioon uskottavuus, eettisyys ja vastuullisuus toimimalla harkitusti, järjestelmällisesti ja perustellusti sekä käyttämällä valitun aihealueen käsitteitä ja ammattitermistöä. Teoriaosuus palvelee yrittäjän lisäksi myös muita yrittämisestä kiinnostuneita henkilöitä.

Opinnäytetyön toteutusosuus, eli sen lopputulos on liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla on tutkittu, minkälaista liiketoimintaa yrityksen tulee harjoittaa, jotta se on kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjää palveleva ammatillinen tuotos, joka on syntynyt tutkimuksellisen kehittämisen tuloksena. Liiketoimintasuunnitelmaa varten on tehty sekä kvantitatiivista, eli määrällistä että kvalitatiivista, eli laadullista tutkimusta muun muassa

- kartoittamalla yrityksen tärkeimpiä tavoitteita ja toimintatapoja selvittämällä toimeksiantajan toiveet ja tavoitteet yrityksen toiminnalle,
- tutkimalla yrityksen taloutta tekemällä realistisia kannattavuuteen, rahoitukseen, hinnoitteluun ja budjetointiin liittyviä laskelmia,
- tutustumalla toimintaympäristöön sekä kilpailijoihin etsimällä tietoa monipuolisista lähteistä,
- tunnistamalla riskejä ja arvioimalla niiden vaikutusta liiketoimintaan, sekä
- laatimalla laadukkaat myynti- ja markkinointisuunnitelmat.

1.4 Aikaisemmat tutkimukset

Milka Stockhusin opinnäytetyö *Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle käsityöalan yritykselle*, jonka liiketoimintasuunnitelma on salattu, käsittelee liiketoimintasuunnitelman sisältöä sekä kannattavuuden tunnuslukuja. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, miten hyvä liiketoimintasuunnitelma laaditaan, minkälaisia toimenpiteitä yrityksen perustaminen vaatii ja miten liiketoiminnasta saadaan kannattavaa. Opinnäytetyön lopputuloksena on valmis liiketoimintasuunnitelma. (Stockhus 2021.)

Stockhus keräsi opinnäytetyötä varten kirjallista aineistoa painetusta kirjallisuudesta ja erilaisilta verkkosivuilta sekä empiiristä aineistoa haastattelemalla pitkään alalla toiminutta käsityöyrittäjää. Haastattelussa selvisi liiketoimintasuunnitelman suuri tärkeys käsityöalan yrittäjälle sekä se, että siinä on otettava huomioon esimerkiksi alan erityispiirteet sekä megatrendit. Stockhusin opinnäytetyön johtopäätöksenä yrityksen tulee panostaa monikanavaiseen markkinointiin, myyntiin ja verkostoitumiseen, tuotteiden erilaistamiseen ja tuotekehitykseen, asiakkaiden tarpeen perinpohjaiseen selvittämiseen, sekä pitää huolta, että kotimaisuus, eettisyys sekä ekologisuus ovat osa yrityksen arvoja ja niitä markkinoidaan asiakkaille. (Stockhus 2021.)

Anne Istolaisen opinnäytetyö *Minustako käsityöyrittäjä? Harrastuksesta liiketoiminnaksi*, jossa kirjoittaja on pohtinut käsityöyrittäjäksi ryhtymistä, käsittelee yrittäjyyttä sekä omaa käsityöharrastustaan ja sen lopputuloksena on liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselle. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, minkälaista käsityöyrittäjyys on ja sopiiko se Istolaiselle. (Istolainen 2014.)

Istolainen keräsi opinnäytetyötä varten materiaalia erilaisista yrittäjyysoppaista, tutkimuksista ja artikkeleista sekä empiiristä aineistoa kahden haastattelun ja neljän sähköpostikyselyn avulla. Istolaisen opinnäytetyön johtopäätöksenä yrittäjyys ja oman yrityksen perustaminen on riski, jota kuitenkin tulee harkita, mutta se vaatii esimerkiksi yhteistyötä eri tahojen kanssa sekä asiakkaan tarkkaa kuuntelemista ja ymmärtämistä. (Istolainen 2014.)

1.5 Rakenne

Opinnäytetyö koostuu kahdesta osasta, joita ovat teoriaosuus ja toteutus. Teoriaosuus toimii oppaana aloittavalle yrittäjälle, joten se etenee kronologisessa järjestyksessä alkaen luvusta kaksi, jossa käsitellään yrittämistä kartoittamalla, mitä yrittäjäksi ryhtyminen ja liiketoiminnan harjoittaminen vaatii. Luku sisältää monipuolista faktatietoa yksinyrittämisestä, erilaisia tapoja liiketoiminnan aloittamiseksi, yhtiömuotojen vertailua sekä yksityiskohtaisen kuvauksen yrityksen perustamiseen vaadittavista vaiheista.

Kolmannessa luvussa käsitellään toimeksiantajan valitsemaa toimialaa ja toimintaympäristöä. Siinä perehdytään käsityö- ja muotoilualan pääpiirteisiin sekä suomalaisen käsityön merkitykseen. Luvussa tutkitaan lisäksi toimialan nykytilannetta, kehittämistä ja haasteita sekä tutustutaan kuluttajien arvoihin ja verkkokauppakäyttämiseen.

Opinnäytetyön neljäs luku käsittelee liiketoimintasuunnitelmaa sekä sen tarkoitusta, sisältöä ja tärkeyttä. Luvussa käydään läpi teoreettisesti liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueet, joita ovat toiminta-ajatus ja liikeidea, strategia, visio ja arvot, toimintaympäristöanalyysi, kilpailija-analyysi, riskien hallinta sekä markkinointi- talous- ja rahoitussuunnitelmat. Opinnäytetyön teoriaosuus päättyy opinnäytetyöprosessin toteutuksen kuvaamiseen, johtopäätöksiin ja pohdintaan.

Opinnäytetyön toteutusosuus, eli sen lopputulos on liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yksinyrittäjälle, joka tulee valmistamaan ja myymään käsityönä valmistettuja kaula- ja korvakoruja sekä muita asusteita. Liiketoimintasuunnitelmassa on käsitelty opinnäytetyön teoriaosuuden luvussa neljä läpikäytyä osa-alueita kohdeyrityksen näkökulmasta. Liiketoimintasuunnitelma on opinnäytetyön liitteenä ja se on laadittu niin, että sitä voidaan käyttää sellaisenaan yritystä perustettaessa, minkä vuoksi sitä ei aseteta julkiseksi.

2 Yrittäminen

2.1 Yksinyrittäjyys

Yksityisyrittäjä, eli yksinyrittäjä työllistää vain itsensä joko oman yrityksen avulla tai itsenäisenä ammatinharjoittajana (Linteri & Peltari 2023, 29). Yrittäjä on usein oma-aloitteinen, ahkera sekä kunnianhimoinen ja taitaa verkostoitumisen. Yrittäjällä on luontainen halu toteuttaa itseään työnsä kautta ja pyrkiä määrätietoisesti kohti tavoitteitaan. Lisäksi yrittäjän tulisi sietää riskejä ja epäonnistumista sekä sopeutua uusiin tilanteisiin. Vapaus tehdä liiketoimintaan liittyvät asiat omaan tyyliin sekä itselle sopivassa aikataulussa koetaan yhdeksi yrittäjyyden parhaimmista puolista. (Konsi 2022, 16-18.)

Itsensä johtaminen on tärkeä osa yksinyrittäjän arkea, sillä yksinyrittäjä organisoii kaikki työnsä itse. Itsensä johtamisella tarkoitetaan esimerkiksi itsetuntemusta ja sen kehittämistä, oman arvomaailman ja tunteiden tiedostamista, ajanhallintaa ja hyvinvoinnin edistämistä sekä työ- että vapaa-ajalla. Yksinyrittäjän on oman hyvinvointinsa vuoksi hyvä osata myös kieltäytyä työtarjouksista, mikäli aikataulu on liian tiukka, siitä ei makseta tarpeeksi tai omat taidot eivät riitä. Työssä jaksaminen onkin tärkeimpiä osa-alueita itsensä johtamisessa ja siitä on mahdollista huolehtia esimerkiksi pitämällä tarpeeksi vapaata ja lomaa, erottamalla työ- ja vapaa-aika fyysisesti toisistaan sekä luoda itselle joustavat aikataulut ja työaika. (Linteri & Peltari 2023, 73-75.)

Vuonna 2020 Suomessa oli 190 000 yksinyrittäjää, mikä oli 13,4 prosenttia maan työllisyydestä, kun muissa Pohjoismaissa luku jäi alle 10 prosenttiin. Suomen Yrittäjien teettämän kyselyn mukaan yksinyrittäjien yleisin toimiala oli palvelusektori ja yleisimmäksi yhtiömuodoksi osoittautui osakeyhtiö. (Suomen Yrittäjät 2022a, 5-7.) Kyselyssä selvitettiin myös yksinyrittäjien tulotasoa, jonka todettiin olevan jokseenkin matala, sillä hieman alle puolet kyselyyn vastanneista tienasi kuukaudessa jopa alle 2000 euroa. Tulotason kehitys oli kuitenkin ollut, ja arvioitiin jatkossakin olevan, positiivinen. (Suomen Yrittäjät 2022a, 17).

Kyselyn perusteella yksinyrittäjät tekivät pitkää työviikkoa ja 46 prosenttia vastanneista kertoikin työskentelevänsä yli 40 tuntia viikossa (Suomen Yrittäjät 2022a, 23). Yksinyrittäjän on haastava saada tilalleen sijaista, minkä vuoksi sairastuminen koettiin yhtenä suurimmista riskeistä (Suomen Yrittäjät 2022a, 25). Työterveyshuolto oli kuitenkin käytössä vain osalla yksinyrittäjistä, sillä yli puolet vastaajista eivät olleet järjestäneet itselleen työterveyshuoltoa (Suomen Yrittäjät 2022a, 28).

Yksinyrittäjät tavoittelevat kasvua, kävi ilmi Suomen Yrittäjien kyselystä. 56 prosenttia vastanneista ilmoitti tavoittelevansa kasvua ja tärkeimpinä keinoina nähtiin uusien tuotteiden ja/tai palveluiden lanseeraaminen, verkostoituminen ja työntekijöiden palkkaaminen. Esteenä kasvulle ja työntekijöiden palkkaamiselle arvioitiin kuitenkin olevan ajoittain epävakaa työtilanne, palkkauskustannukset sekä yksinyrittäjän vahva henkilöbrändi. (Suomen Yrittäjät 2022a, 11-14.)

Kyselyn mukaan pitkittyneellä koronapandemialla ja Ukrainan sodalla on ollut vaikutuksensa liiketoimintaan. Korona vaikutti liiketoimintaan heikentävästi noin puoleen yksinyrittäjistä, mutta viidesosalla liiketoiminta kehittyi erittäin hyvin tai suhteellisen hyvin. Ukrainan sota oli kyselyn aikaan vasta aluillaan, mutta 65 prosenttia arvioi sodan vaikuttavan liiketoimintaan jollain tavalla. (Suomen Yrittäjät 2022a, 32-34.)

2.2 Liiketoiminnan aloittaminen

Liiketoiminta alkaa usein yrittäjän omasta liikeideasta, joka voi syntyä esimerkiksi oman työn tai harrastuksen inspiroimana. Liikeidea on parhaimmassa tapauksessa yksinkertainen, selkeä ja helposti ymmärrettävä sekä ratkaisee jonkin ongelman, helpottaa arkea tai tyydyttää asiakkaan tarpeen. Muista menestyvistä yrityksistä kannattaa ottaa mallia, selvittää niiden toiminnassa todetut hyvät ratkaisut ja tehdä itse asiat nykyistä paremmin sekä tehokkaammin. (Konsi 2022, 19-20.)

Muita liiketoiminnan aloitustapoja ovat esimerkiksi franchising-yrittäjyys tai yrittyskauppa. Franchising-konseptilla tarkoitetaan kahden taloudellisesti ja juridisesti itsenäisen yrityksen yhteistyötä, jossa franchising-antaja on kehittänyt valmiin liiketoimintamallin, jonka alle franchising-ottaja perustaa oman yrityksensä ja liittyy samalla osaksi ketjua. Suomessa suosittuja franchising-ketjuja ovat esimerkiksi Subway, Kotipizza, R-kioski ja Kiinteistömaailma. Yrittäjän tulee maksaa ketjutoiminnasta kuukausittain ja se on tarkasti säänneltyä, mutta valmis liikeidea ja brändi tekevät liiketoiminnan aloittamisesta helppoa. (Konsi 2022, 21.) Yrittyskaupassa taas ostetaan yrityksen koko liiketoiminta sellaisenaan. Liiketoiminnan käynnistäminen on helppoa, sillä yrityksellä on jo olemassa valmis tuote tai palvelu sekä asiakaskunta. Olemassa olevan yrityksen ostaminen on usein riskittömämpää kuin uuden perustaminen ja tutkimuksen mukaan 92 prosenttia yrittyskaupassa omistajaa vaihtaneista yrityksistä on toiminnassa vielä kolmen vuoden jälkeen. (Konsi 2022, 25.)

Yrityksen perustamisen tueksi suositellaan tehtävän liiketoimintasuunnitelma, jolla osoitetaan yrityksen tuotteen tai palvelun todellinen liiketoimintamahdollisuus. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan yrityksen visio, missio ja strategia. Se sisältää myös erilaisia analyyseja, kuten toimintaympäristö- ja kilpailija-analyyseja, sekä lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa esitetään muun muassa yrityksen markkinointi-, talous- ja rahoitussuunnitelmat. (Viitala, Jylhä 2013, 44-47.) Huolellisesti tehty liiketoimintasuunnitelma on tärkeä dokumentti yrittäjän lisäksi myös rahoittajille sekä muille sidosryhmille ja se vaaditaan myös starttirahan myöntämiseen. Liiketoimintasuunnitelma laaditaan niin, että se antaa kattavan kuvan perustettavan yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuudennäkymistä ulkopuoliselle taholle. (Konsi 2022, 128.)

2.3 Yhtiömuodon valitseminen

Yritykselle tulee valita yhtiömuoto niin, että se tukee omaa liikeideaa juuri oikealla tavalla. Suomessa on valittavissa viisi erilaista yhtiömuotoa: toiminimi, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Näistä viidestä virallisesta yhtiömuodosta yksinyrittäjälle sopii todellisuudessa joko toiminimi tai

osakeyhtiö, sillä kommandiittiyhtiö sekä avoin yhtiö vaativat kaksi yhtiömiestä ja osuuskunta on tarkoitettu yhteisölliseen toimintaan, jossa on useita jäseniä. Lisäksi on olemassa muun muassa ketjuliiketoimintaan liittyvä franchising-yrittäjyys, sekä kevytyrittäjyys, joka ei todellisuudessa ole virallinen yritysmuoto, vaan sitä suositellaan esimerkiksi palveluliiketoiminnan pienimuotoiseen kokeilemiseen. (Osuuspankki 2023.)

Toiminimi, eli yksityinen elinkeinonharjoittaja on Suomen toiseksi suosituin yhtiömuoto. Se sopii omaa osaamistaan myyville pienille yrityksille, jotka eivät tähtää suureen kasvuun. Toiminimi on helppo ja halpa yhtiömuoto, sillä yrityksen tulot ovat suoraan yrittäjän omaa tuloa, kirjanpidon voi toteuttaa yksinkertaisena ja liiketoiminnan lopettaminen on melko vaivatonta. Toiminimiyrittäjä on kuitenkin itse omalla omaisuudellaan vastuussa liiketoiminnasta. (Osuuspankki 2023.)

Osakeyhtiö on Suomen suosituin yhtiömuoto, sillä oy on yleisesti tunnistettava ja vakiintunut yhtiömuoto suomalaisten keskuudessa. Se sopii yrityksille, joiden liiketoiminta on pysyvää ja tavoitteena on laajentuminen sekä kasvu. Osakeyhtiö on kasvua tavoitteleville yrityksille verotuksellisesti järkevä yhtiömuoto, joka herättää luottamusta ja osakeyhtiön osakkaat vastaavat liiketoiminnasta vain sijoittamallaan pääomalla, eli vastuu on itse yrityksellä. Osakeyhtiö kuitenkin vaatii enemmän byrokratiaa, sillä osakeyhtiöllä tulee olla oma hallituksensa ja kirjanpito tulee toteuttaa kahdenkertaisena. Lisäksi liiketoiminnan lopettaminen on hankalampaa kuin toiminimiyrittäjillä. (Osuuspankki 2023.)

Seuraavalla sivulla olevassa taulukossa 1 on tehty vertailu toiminimiyrittäjyyden ja osakeyhtiön vaatimuksista, ominaisuuksista sekä toimintatavoista. Tiedot on koottu Pauli Komsin kirjoittamasta kirjasta (Komi 2022) sekä Accountorin tekemästä yhtiömuotovertailusta (Accountor 2021). Yritysten perustamiskulut on tarkistettu ja päivitetty Patentti- ja rekisterihallituksen verkkosivuilta 9.4.2023. Taulukossa on käytetty lyhennettä LV, jolla tarkoitetaan liikevaihtoa.

	Toiminimi	Osakeyhtiö
Perustajien määrä	Yksi	Yksi + hallituksen varajäsen
Osakkaiden määrä	0	Ei ylärajaa
Perustamiseen vaa- dittavat asiakirjat	Perustamisilmoitus	Perustamisilmoitus, perustamis- sopimus, yhtiöjärjestys
Alkupääoma	Ei	Ei
Perustamiskulut	60€ / 115 €*	240€ / 380€*
Vastuu	Henkilökohtainen	Sijoitetun pääoman mukainen
Päätöksen teko ja hallinto	Yrittäjä	Hallitus, yhtiökokous
Kirjanpito	Lähtökohtaisesti yhdenkertainen	Kahdenkertainen
Tilinpäätös	Lähtökohtaisesti ei pakollinen	Pakollinen
Tilintarkastaja	Lähtökohtaisesti ei pakollinen	Pakollinen (pl. pieni liikevaihto)
Arvonlisävero	Lähtökohtaisesti ei (LV alle 15 000€ / 12kk)	Lähtökohtaisesti kyllä (LV yli 15 000€ / 12kk)
Yrittäjän tulo	Yksityisotto	Palkka, osinko
Verotus	Ansio- ja pääomatulona	20 % yhteisövero tuloksesta
Yrittäjävähennys verotuksessa	5%	Ei
Pankkitili	Henkilökohtainen tili tai yritystili	Yritystili
Luontoisedut	Ei	Kyllä
Työmatkat omalla autolla	Verovähennys	Kilometrikorvaukset ja päivära- hat
Yrityksen auto	Vähintään puolet työajoa, ajopäiväkirja	Kyllä, ajopäiväkirja
Liiketoiminnan lopettaminen	Ilmoitus Patentti- ja rekis- terihallitukselle	Byrokraattinen purkaminen (sel- vitys-/konkurssimenettely, sulau- tuminen, jakautuminen, myynti)

Taulukko 1. Toiminimen ja osakeyhtiön vertailu. [*verkossa / paperisena]

2.4 Yrityksen perustaminen

Ennen yrityksen perustamista on varmistettava, minkälaisia lupia liiketoimintaa varten tarvitaan. Kaikilla toimialoilla ei ole luvanvaraista toimintaa, mutta esimerkiksi ravintola-, kauneus-, terveys- ja autokorjaamoala vaativat omanlaiset lupansa. Lupa-asioiden lisäksi viranomaiset, kuten Verohallinto, tarvitsevat säännöllisesti tietoa liiketoiminnasta. Verohallinnolle tulee ilmoittaa ja maksaa mahdolliset arvonlisäverot, toimittaa tiedot mahdollisten työntekijöiden palkoista ja luontoiseduista sekä tehdä veroilmoitus. Tulorekisteriin taas ilmoitetaan sairausvakuutusmaksun yhteismäärä. (Suomen Yrittäjät 2021, 18-19.)

Uusi yrittäjä voi hakea liiketoiminnalleen starttirahaa, jonka edellytyksenä on liiketoimintasuunnitelma. Starttiraha on veronalaista tuloa ja sitä voi saada liiketoiminnan 6-12 ensimmäiselle kuukaudelle. Esimerkiksi vuonna 2023 starttirahaa maksetaan viideltä päivältä viikossa 37,21 euroa päivässä. Liiketoiminnan saa aloittaa vasta starttirahan myöntämisen jälkeen. Starttirahaa varten tulee

- tehdä realistinen liiketoimintasuunnitelma,
- toimittaa TE-toimistoon rahoitussuunnitelma ja mahdolliset rahoitustarjoukset tai -lupaukset sekä kannattavuus- ja myyntilaskelmat,
- toimittaa TE-toimistoon verovelkatodistus,
- aloittaa päätoiminen yrittäjyys tai olla sivutoiminen yrittäjä, joka laajentaa toiminnan päätoimiseksi,
- osoittaa, että omaa riittävän tiedon yrittäjyydestä, sekä
- tehdä starttirahahakemus. (Suomen Yrittäjät 2021, 7-8.)

Ensimmäiseksi yritykselle tulee keksiä nimi, joka toimii myös yrityksen brändäyksen ja markkinoinnin perustana. Nimen tulee jäädä potentiaalisten asiakkaiden mieleen, eikä sen näin ollen tule olla liian pitkä tai vaikeasti kirjoitettava. Nimellä tulee myös olla tarpeeksi hakukonenäkyvyyttä ja sen tulee toimia logona. Yrityksen logon tulisi olla selkeä, erottuva ja ajaton sekä parhaimmassa tapauksessa kuvastaa toimialaa. (Konsi 2022, 119-120.) Patentti- ja rekisterihallituksen verkkosivuilla on maksuton nimipalvelu, josta voi selvittää, onko yritykselle ajateltu nimi rekisteröitävissä (Patentti- ja rekisterihallitus 2022).

Yritykselle on suositeltavaa varata oma domain, eli verkkotunnus. Sitä varten kannattaa tutkia kilpailijoiden verkkotunnuksia ja varmistaa, että omalle yritykselle ajateltu verkkotunnus on vapaana ja se on lainmukainen. Verkkotunnuksen suositellaan olevan lyhyt sekä helposti kirjoitettava ja muistettava, eikä siinä kannata käyttää murretta, slangia tai trendisanoja. Verkkotunnuksen päätettä kannattaa myös pohtia tarkasti ja rekisteröidä heti muutama eri päätte, kuten .fi ja .com-päätteet, jotta kilpailijat eivät saa rekisteröityä niitä. Verkkotunnuksen suositellaan olevan sellainen, että sitä voi hyödyntää myös muissa kanavissa, sillä se lisää uskottavuutta sekä luotettavuutta. (Louhi Net Oy 2022.)

Yritys tulee rekisteröidä kaupparekisteriin ennen liiketoiminnan aloittamista. Rekisteröinti tapahtuu Patentti- ja rekisterihallituksen ja Verohallinnon yhteiseen yritys- ja yhteisötietojärjestelmään toimitettavalla perustamisilmoituksella, johon täytetään muun muassa yrityksen nimi ja aputoiminimet, kotipaikka, tilikausi ja päätoimiala. Osakeyhtiön perustamisilmoituksen liitteeksi tulee toimittaa lisäksi perustamissopimus ja yhtiöjärjestys. Lisäksi yritys tulee rekisteröidä tarvittaviin Verohallinnon rekistereihin, kuten esimerkiksi arvonlisävero-, ennakoperintä- ja työnantajarekisteriin. (Linteri & Peltari 2023, 36.)

Kaikki suomalaiset yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitolaki säätelee yritysten kirjanpitoa, joka tehdään joko yhden- tai kahdenkertaisena. Mikäli osaa- mista ei löydy omasta takaa, kannattaa hyvään kirjanpitäjään panostaa. Ulkopuolinen kirjanpitäjä voi joka tapauksessa olla paras ratkaisu, sillä silloin yrittäjälle jää enemmän aikaa liiketoiminnan ylläpitämiseen ja kehittämiseen. Lisäksi kirjanpitäjä toimii yrittäjän henkilökohtaisena talouden neuvonantajana ja sen katsotaan myös lisäävän uskottavuutta esimerkiksi sijoittajien silmissä. (Suomen Yrittäjät 2021, 22.)

Kirjanpidon lisäksi on hyvä hoitaa laskutus kuntoon ennen liiketoiminnan aloittamista. Laskutuksen tulee olla nopeaa, jotta raha ei kerrytä korkoa muiden tileillä ja se antaa samalla ammattimaisen kuvan liiketoiminnasta. Lainmukainen maksuehto on enintään 30 päivää, mutta se voidaan molempien osapuolten suostumuksella pidentää 60 päivään. Pienyrittäjän kannattaa kuitenkin pyrkiä neuvottelemaan maksuajat mahdollisimman lyhyeksi, jotta kassavirta on taattu.

Laskutus tapahtuu joko verkossa, paperisena tai pdf-muodossa ja laskut tulee säilyttää lain mukaan kuuden vuoden ajan tilikauden päättymisestä. (Suomen Yrittäjät 2021, 24-26.)

Vakuutusten tarve riippuu muun muassa yrityksen toimialasta, yritysmuodosta, riskihalukkuudesta sekä yrittäjän terveydentilasta. Yrittäjän eläkelakiin perustuva YEL-vakuutus on yrittäjän ainoa pakollinen vakuutus, mikäli yrittäjän työtulo ylittää säädetyn raja-arvon. YEL-vakuutus on kokonaan verovähennyskelpoinen ja vakuuttaa yrittäjän vanhuuden, työkyvyttömyyden ja kuoleman varalta. Joillain toimialoilla on myös muita pakollisia vakuutuksia, kuten esimerkiksi potilasvakuutus tai liikennevakuutus. Vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa oikeusturva- ja vastuuvakuutukset sekä omaisuus- keskeytys- ja kiinteistö-vakuutus. (Suomen Yrittäjät 2023.) Lisäksi yrittäjä, joka palkkaa yritykseensä työntekijöitä on velvollinen ottamaan erilaisia vakuutuksia. Työntekijöihin liittyviä pakollisia vakuutuksia ovat TyEL-vakuutus, eli työnantajan eläkevakuutus, tapaturmavakuutus, sairausvakuutus, ryhmähenkivakuutus ja työttömyysvakuutus. (Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma 2022.)

3 Toimiala ja toimintaympäristö

3.1 Käsityö- ja muotoiluala

Toimiala määrittelee yrityksen elinkeinotoiminnan ja siitä käy ilmi, millä alalla yritys toimii ja mitä se todellisuudessa tekee. Patentti- ja rekisterihallitukselle, eli PRH:lle tulee ilmoittaa kaikki ne alat, joilla yritys tulevaisuudessa tulee toimimaan. Toimiala voi olla määritelty rajatuksi, pitkäksi tai se voi sisältää useita toimintoja. Päätoimiala on se toimiala, jolla yritys pääasiallisesti toimii ja se tulee ilmoittaa Verohallinnolle viisinumeroisella koodilla, joka perustuu Tilastokeskuksen toimialaluokitukseen. (Patentti- ja rekisterihallitus 2021.) Käsityö- ja muotoilualalla Tilastokeskuksen toimialaluokituksen mukainen päätoimiala voisi olla 74109 ”Teollinen muotoilu”, johon kuuluu esimerkiksi tekstiilien, vaatteiden,

kenkien, korujen sekä huonekalujen ja kotitaloustavaroiden suunnittelu ja muotoilu. (Tilastokeskus 2023b).

Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry eli Taitoliitto on yli 100 vuotta vanha yhdistys, joka toimii muun muassa suomalaisen käsityöalan kehittäjänä, puolestapuhujana, asiantuntijana sekä kansainvälisten käsityöorganisaatioiden yhteistyökumppanina. Yhdistys tekee lisäksi yhteistyötä esimerkiksi opetushallituksen sekä opetus- ja kulttuuriministeriön kanssa ja sillä on yli 20 jäsenyhdistystä. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2023a.) Taideliitto tutkii suomalaista käsityöalaa sekä siihen vaikuttavia toimintaympäristö-, arvo- ja kulttuurimuutoksia kyselyiden, tutkimusten ja selvitysten muodossa. Lisäksi yhdistys raportoi yhteistyökumppaneilleen sekä valtionhallinnolle. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2023b.) Tässä opinnäytetyössä on perehdytty kahteen Taitoliiton julkaisuun, joita ovat viimeisin suhdanne- ja toimialaraportti vuodelta 2019 sekä vuoden 2021 kuluttajakysely käsitöiden harrastamisesta Suomessa.

3.2 Suomalainen käsityö

Käsityö on tekijänsä taiteellisuuteen ja luovuuteen perustuvaa tuotteiden suunnittelua ja valmistusta. Käsityöyrityksiksi määritellään ne yritykset, jotka valmistavat tuotteita käsityönä tai käsin ohjattujen koneiden avulla. Yritysten valmistamat tuotteet ovat yleensä yksittäiskappaleina tai pienimuotoisena sarjatuotantona valmistettuja käyttöesineitä, kotitaloustarvikkeita, vaatteita tai asusteita. Käsityöyrittäjyyden perustana on yleensä oma ammatillinen osaaminen sekä ainutlaatuinen tuoteidea. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 8.)

Kotimaisuus on ominaisuus, jota pidetään suuressa arvossa käsityö- ja muotoilualalla. Suomalaisen Työn Liitto tukee kaiken kokoisia yrityksiä eri toimialoilta. Liitto esimerkiksi tuottaa valmista markkinointimateriaalia hyödynnettäväksi jäsenyritystensä somekanavissa ja järjestää verkkokauppakoulutusta, jolla vastaan kasvavaan verkkokauppatrendiin. Suomalaisen Työn Liiton myöntämät Avainlippu- ja Design from Finland -merkit kertovat kotimaisuudesta. Avainlippumerkki voidaan myöntää Suomessa valmistetulle tuotteelle tai palvelulle, jonka

tulee olla kotimaisuusasteeltaan vähintään 50 prosenttia. Avainlipulla on todettu olevan positiivinen vaikutus kuluttajien ostopäätökseen, sillä se on tunnetuimpia ja arvostetuimpia alkuperämerkkejä. Design from Finland -merkki taas kertoo, että tuote tai palvelu on muotoiltu ammattimaisesti, vastuullisesti ja käyttäjälähtöisesti Suomessa. Se tuo lisäarvoa ja uskottavuutta sekä kotimaassa että kansainvälisillä markkinoilla. (Suomalaisen Työn Liitto 2021.)

Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry:n vuonna 2021 toteuttamaan suomalaisten käsityöharrastuksia tutkivaan kuluttajakyselyyn osallistui yhteensä 5 498 henkilöä, joista 4 387 olivat aktiivisia käsityön harrastajia. Kyselystä selviää, että erilaiset käsityöharrastukset, kuten käsityöt, nikkarointi tai rakentelu olivat hyvin suosittuja suomalaisten keskuudessa. Käsityöharrastukset kasvattivat koronapandemiasta johtuneen kotona oleilun lisääntymisen myötä suosiotaan ja vuonna 2021 lähes puolet suomalaisista harrasti käsitöitä, kun vuonna 2018 osuus oli 34 prosenttia. Käsitöistä neulominen oli suosituinta ja 30 prosenttia kyselyyn vastanneista kertoi käyttäneensä yli 100 euroa käsityömateriaaleihin ja välineisiin vuoden aikana. Lisäksi joka kuudes suomalainen ilmoitti halukkuutensa osallistua käsityökurssille, -verstaaseen, -pajaan tai -näyttelyyn. Kyselyyn vastanneet kokivat, että käsityökurssilla tärkeintä on neuvot ja ohjaus sekä tilat ja työvälineet. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2021.)

3.3 Toimialan nykytilanne

Taitoliiton suhdanne- ja toimialaraportti perustuu vuonna 2019 tehtyyn kyselyyn, johon vastasi 242 käsityö- ja muotoilualan yrittäjää. 55 prosenttia vastanneista työskenteli päätoimisesti yrittäjänä ja 75 prosenttia yksinyrittäjänä. Suosituin yritysmuoto oli toiminimi, jota käytti 69 prosenttia vastanneista. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 50-53.) Käsityöalalla oli paljon myös sivutoimisia yrittäjiä. Vuoden 2019 kyselyyn vastanneista 18 prosenttia sivutoimisista yrittäjistä olivat päätoimisia palkansaajia, 13 prosenttia eläkeläisiä ja viisi prosenttia opiskelijoita. Sivutoiminen yrittäjyyttä pidetään hyvänä tapana tienata extratuloja, ylläpitää ammattitaitoa tai tuoda vaihtelua elämään. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 14.)

Raportin mukaan vuonna 2017 Suomessa oli 6 620 alle kymmenen henkilöä työllistävää käsityöalan yritystä, kun vuonna 2003 luku oli lähes 9 400. Yrittäjien eläköitymisen, kiristyneen kilpailun, elinkeinorakenteen muutoksen sekä tuotannon ulkomaalaistamisen arvioitiin vaikuttaneen käsityöalan työllisyyden ja yritysten vähenemiseen 2000-luvulla. Muutokseen vaikuttivat myös digitalisaatio sekä uudet valmistusteknologiat. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 10.) Lisäksi uusien, toimintansa aloittaneiden yritysten määrä oli vähentynyt, eli yrityskannan vaihtuvuus oli kokonaisuudessaan heikentynyt (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 16).

Käsityöalan liikevaihto oli kasvanut enemmän kuin tuotantokustannukset, eli kannattavuus oli parantunut ja suhdanteiden ennustetaan paranevan myös jatkossa, selviää Taitoliiton raportista. Vuonna 2016 käsityöyritysten liikevaihto oli 0,3 prosenttia Suomen yritysten liikevaihdosta, eli 1,219 miljardia euroa. Taitoliiton raportista ilmenee, että vuoden 2018 liikevaihto oli kasvanut 44 prosentilla kyselyyn vastanneista, kun taas 23 prosentilla liikevaihto laski. Liikevaihdon kehitykseen vaikuttivat positiivinen kansantalouden kehitys, kulutusrakenteen muutokset sekä kuluttajien ostovoiman kasvu. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 25.) BKT, eli bruttokansantuote oli 239 858 miljardia euroa vuonna 2019, kun vuonna 2022 sen arvioidaan olleen 266 679 miljardia euroa. Vuonna 2020 tapahtui notkahdus, kun BKT oli 238 038 miljardia euroa. (Tilastokeskus 2023a.)

Maailmanlaajuinen koronapandemia sekä Ukrainan sota ovat vaikuttaneet negatiivisesti lähes kaikkiin toimialoihin ja monien suomalaisten yritysten liiketoimintaan. Suomen Yrittäjien vuonna 2022 tekemän gallupin mukaan koronan vaikutuksista kärsivät erityisesti pienet työnantajayritykset. 38 prosenttia yrityksistä kertoi, että liikevaihto oli vielä vuoden 2022 huhtikuussa vähemmän kuin ennen koronaa. Samaan aikaan niiden, jotka uskoivat yrityksen selviävän koronakriisistä, määrä laski vuoden 2021 marraskuudesta 75 prosentista 70 prosenttiin. Ukrainan sodan vuoksi myös raaka-aineiden hinnat nousivat. (Suomen Yrittäjät 2022b.)

3.4 Toimialan kehittäminen ja haasteet

Taitoliiton raportin mukaan käsityöalan yrittäjät suhtautuivat pääosin myönteisesti tulevaisuuteen. Kyselyyn vastanneet näkivät yrityksen tärkeimpinä menestystekijöinä laadun ja laadunvalvonnan, toimitusvarmuuden, kestävät materiaalit, kilpailijoista erottautumisen sekä yrittäjän oman persoonan. Tuotteita myydään niiden yksilöllisyyden sekä korkean laadun vuoksi ja nykyisin myös ekologisuus koetaan kasvavassa määrin kilpailueduksi. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 33.)

Raportin mukaan henkilökohtaisen asiakaspalvelun merkitys verkossa oli noussut lyhyessä ajassa tärkeäksi menestystekijäksi. Kuluttajat tekevät entistä enemmän ostopäätöksiä verkossa, joten yritysten verkkokauppatoimintaa tulee kehittää jatkuvasti. Kivijalkamyymälään verrattuna verkkokauppa palvelee laajempaa asiakaskuntaa ajasta tai paikasta riippumatta ja voi toimia väylänä myös kansainvälistymiselle. Verkkokauppa mahdollistaa lisäksi nopeamman brändiärvon kasvun. Haasteena nähtiin kuitenkin pienten yritysten rajalliset resurssit, taloudellinen tilanne sekä tietotekniset ongelmat. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 34.)

Yrittäjän oma persoona oli raportin mukaan viidenneksi tärkein menestystekijä. Valtaosa suomalaisista käsityöyrityksistä on yhden henkilön yrityksiä, jolloin yritys henkilöityy helposti itse yrittäjään ja hänen ammattitaitoonsa. Yrittäjä on oman yrityksensä brändi, mikä edistää tuotteiden markkinointia, mutta voi aiheuttaa haasteita mahdollisessa omistajanvaihdoksessa. Yhtenä menestystekijänä koettiin myös tuote- ja palvelukehitys, joka varmistaa yrityksen uudistumiskyvyn ja takaa liiketoiminnan jatkuvuuden. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 34.)

Käsityöalan yrittäjien kasvuhakuisuus oli vaihtelevaa. Vuoden 2019 kyselyyn vastanneista 8 prosenttia haki voimakasta kasvua ja 45 prosenttia pyrki kasvamaan mahdollisuuksien mukaan. Suomen Yrittäjät, Finnvera ja työ- ja elinkeinoministeriö olivat teettäneet vuonna 2019 samantyyppisen kyselyn, josta ilmenee, että kaikista alle viiden henkilön yrityksistä viisi prosenttia oli voimakkaasti

kasvuhakuisia ja 30 prosenttia pyrki kasvamaan mahdollisuuksien mukaan. Käsityöalan yritysten keskeisinä kasvukeinoina nähtiin myynnin ja markkinoinnin kehittäminen, asiakaspalveluun panostaminen, osaamisen vahvistaminen sekä orgaaninen kasvu laadukkailla, eettisillä ja asiakaslähtöisillä tuotteilla. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 19-20.)

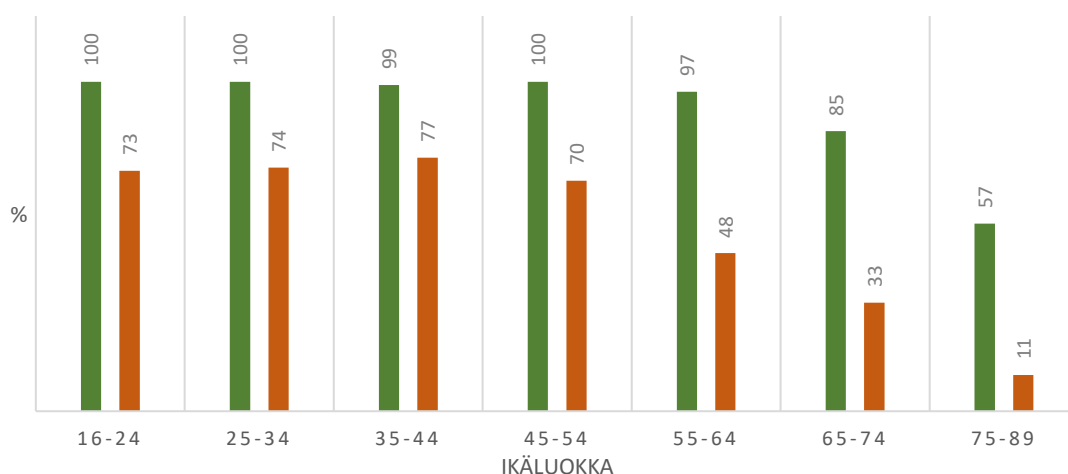
Raportin mukaan käsityöalan haasteena nähtiin Suomen markkinoiden pieni koko sekä suhdannevaihteluiden vaikutus kysyntään. 47 prosenttia kyselyyn vastanneista harjoitti suoraa vientiä tai muuta kansainvälistä toimintaa. Suurimmalle osalle käsityöyrittäjistä kansainvälinen toiminta oli melko satunnaista ja kattoi hyvin pienen osan liikevaihdosta. Yrittäjien kiinnostus kansainvälisyyttä kohtaan oli kuitenkin kasvussa, sillä 24 prosenttia kyselyyn vastanneista oli panostanut siihen ja kuusi prosenttia halusi kansainvälistyä. Haasteena nähtiin kuitenkin taloudellisten voimavarojen vähäinen määrä sekä kielitaidon ja verkostojen puute. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 21-22.)

Tekstiili-, vaatetus- ja jalkineiteollisuus aiheuttaa paljon ympäristökuormaa ja esimerkiksi vaatteet saastuttavat ympäristöä koko elinkaarensa ajan. Vaatteiden valmistuksen ja käytön myötä mikrokuidut ja -muovit kulkeutuvat vesistöön ja aiheuttavat vahinkoa vesistöjen eliöille sekä ihmisten juomaveteen. Lisäksi esimerkiksi puuvillan tuotanto kuluttaa suuren määrän vettä ja vaatii paljon kasvupinta-alaa. Tähän perustuen raportissa todetaan, että eettiset ja ekologiset toimintatavat tulevat korostumaan jatkossa, kun pikamuotituotteiden suosio laskee. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 34.)

3.5 Kuluttajien käyttäytyminen

Taitoliiton raportin mukaan tuotteiden korkea laatu ja yksilöllisyys ovat käsityöalan kilpailuetuja, eikä niinkään hinta. Myös kotimaisuus ja käytännöllisyys ovat kuluttajille tärkeitä arvoja. Kuluttajan näkökulmasta muodikkuudella tai brändillä ei ole kovin suurta merkitystä, vaikkakin hyvin markkinoitu brändi edistää myyntiä ja erottaa yrityksen sen kilpailijoista. (Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry 2019, 36.)

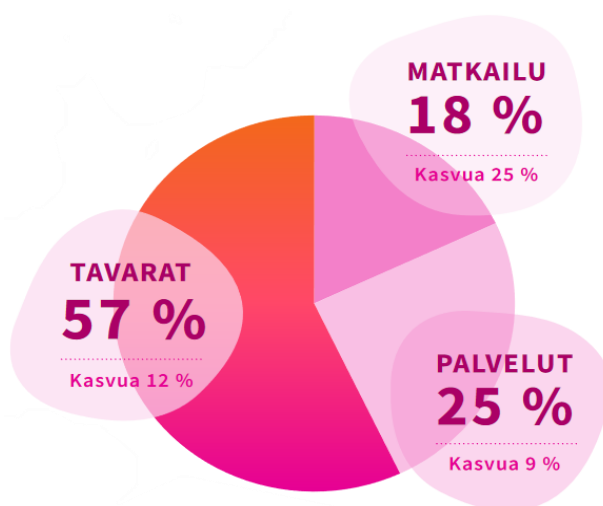
Suurin osa suomalaisista käyttää internetiä lähes päivittäin, selviää Tilastokeskuksen vuonna 2021 tehdystä tutkimuksesta koskien väestön tieto- ja viestintätekniikan käyttöä (Tilastokeskus 2021, 1). Vuonna 2021 tutkimus järjestettiin noin 6 000 henkilölle sekä kotitaloudelle ja vastausaste oli 51,5 prosenttia (Tilastokeskus 2021, 39). Tutkimuksen mukaan lähes 100 prosenttia 16–64-vuotiaista olivat käyttäneet internetiä viimeisen kolmen kuukauden aikana. Yli 65-vuotiaiden internetin käyttö oli harvinaisempaa, mutta kuitenkin reilusti yli 50 prosenttia. Lisäksi yli puolet kyselyyn vastanneista olivat tehneet ostoksia verkossa viimeisen kolmen kuukauden aikana. (Tilastokeskus 2021, 1.) Alla olevaan kaavioon 1 on koottu Tilastokeskuksen tutkimustulosten mukaiset prosentuaaliset osuudet internetin käytöstä sekä internetissä tehdyistä ostoista ikäluokittain.



Kaavio 1. Internetin käyttö (vihreä) ja ostosten tekeminen (oranssi) ikäluokittain.

Paytrail Oyj:n tekemän suomalaisten verkkokauppayttäytymistä käsittelevän tutkimuksen mukaan vuoden 2021 verkkokaupassa näkyi ekologisten arvojen nousun ja pandemian positiivinen vaikutus kotimaisten verkkokauppojen suosioon. Tutkimuksen mukaan Suomen verkkokaupan kokonaisliikevaihto kasvoi vuoden 2020 11,8 miljardista eurosta 13,36 miljardiin euroon, eli prosentuaalisesti 13,2 prosenttia. (Paytrail 2022, 4-7.) Tutkimuksessa esitetty kokonaisliikevaihto on arvio ja se perustuu tutkimusta varten haastateltujen kuluttajien ostokäyttäytymiseen (Paytrail 2022, 38).

Paytrailin tutkimuksessa verkkokauppa on jaettu kolmeen eri pääkategoriaan (kuva 1). Tilattujen fyysisten tuotteiden kärjessä olivat vaatteet sekä euro- että kappalemääräisesti ja toisena ruokatilaukset. Tutkimuksen mukaan myös kodin sisustustuotteissa oli merkittävää euromääräistä kasvua. Ostettujen palveluiden kärjessä olivat suoratoistopalvelut. Vain kahdeksan prosenttia tutkimukseen osallistuneista eivät olleet ostaneet tuotteita verkosta edellisen 28 päivän aikana. (Paytrail 2022, 8-12).



Kuva 1. Verkkokaupan jakautuminen 2021 (Paytrail 2022, 8).

4 Liiketoimintasuunnitelma

4.1 Tarkoitus ja sisältö

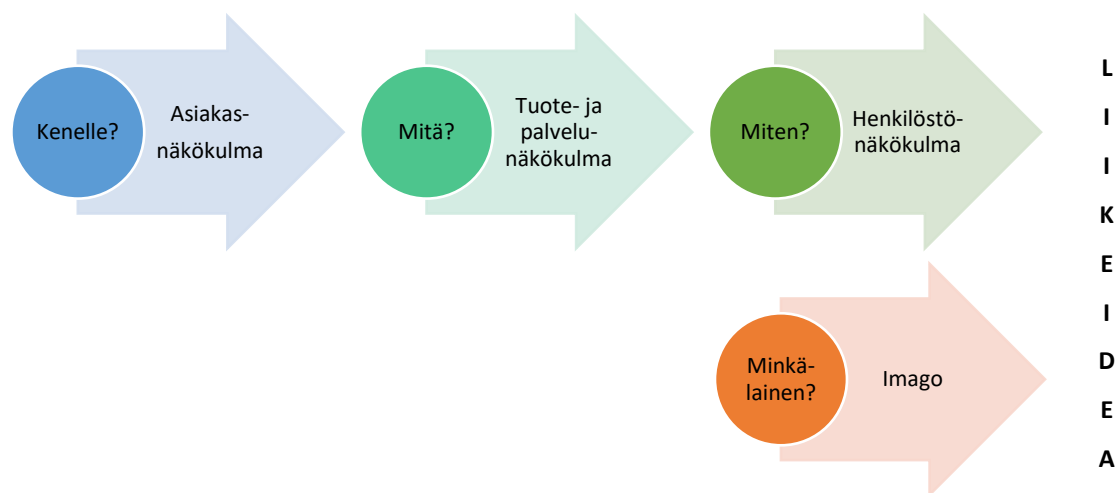
Liiketoimintasuunnitelma on yksi tärkeimmistä asioista yrityksen perustamisessa liikeidean kehittämisen ja yhtiömuodon valinnan ohella. Yrittäjä voi esimerkiksi hakea rahoitusta, asioida viranomaisten kanssa sekä avata pankkitilin liiketoimintasuunnitelman avulla. Liiketoimintasuunnitelma ei ole pakollinen jokaiselle itsensä työllistäjälle, mutta sitä kuitenkin suositellaan, sillä liiketoimintasuunnitelmassa tehdään laskelmia toiminnan kannattavuudesta sekä arvioidaan tulevaisuudennäkymiä. Liiketoimintasuunnitelmaa kannattaa ylläpitää myös

jatkossa, mikäli liiketoimintaa kehitetään tai muutetaan. (Linteri & Peltari 2023, 34.) Lisää tietoa liiketoimintasuunnitelmasta löytyy opinnäytetyön sivulta 10.

4.2 Toiminta-ajatus ja liikeidea

Toiminta-ajatus on perusta yrityksen liiketoiminnalle. Kaikki toiminta rakennetaan toiminta-ajatuksen ympärille ja siitä käy ilmi, mikä yritys on kyseessä, miksi yritys on olemassa, millä toimialalla yritys toimii, minkälaisiin tarpeisiin se vastaa ja mitkä ovat sen toimintatavat. Hyvä toiminta-ajatus on parhaimmassa tapauksessa hyvin lyhyt, eli yhden virkkeen pituinen, konkreettinen ja yksiselitteinen. (Business Tampere 2019, 5)

Liikeidea määrittelee yrityksen toimintatavan, menestystekijät sekä asiakkaat ja tuotteet. Richard Normanin klassinen liikeidea esittää yrityksen menestymiselle kolme peruskysymystä: kenelle, mitä ja miten. Nämä kolme peruskysymystä edustavat asiakasnäkökulmaa, tuote- ja palvelunäkökulmaa, sekä henkilöstönäkökulmaa (kuvio 1). Myöhemmin klassiseen liikeideaan on lisätty neljäs näkökulma, joka on imago. (Viitala, Jylhä 2013, 37-38.) Liikeidean olisi hyvä erottua olemassa olevista tuotteista ja palveluista sekä muista liikeideoista tai sen tulisi keskittyä uudelle markkina-alueelle (Linteri & Peltari 2023, 33).



Kuvio 1. Liikeidean periaate.

Liikeideaa voidaan työstää myös SWOT-analyysillä, joka tarkastelee samanlaisesti yritykseen vaikuttavia ulkopuolisia tekijöitä sekä sen sisäisiä ominaisuuksia. Yrityksen sisäisiä ominaisuuksia ovat sen vahvuudet (strengths) sekä heikkoudet (weaknesses) ja ulkopuolisia tekijöitä mahdollisuudet (opportunities) sekä uhat (threats). Analyysi auttaa yritystä kohdistamaan huomion oikeisiin asioihin ja antaa lähtökohdat, joista tulisi edetä johtopäätöksiin. SWOT-analyysi voi toimia apuna myös esimerkiksi yrityksen jatkuvassa kehittämisessä. (Viitala & Jylhä 2013, 44.)

4.3 Strategia, visio ja arvot

Yrityksen strategia määrittelee sen pelisäännöt, päätökset ja menettelyt, joiden avulla kuljetaan valittuun suuntaan. Strategian lähtökohtana on yrityksen toiminta-ajatus ja pääkohdat tiivistyvät sen liikeideaan. Hyvä strategia on yleensä sekä tavoitteellinen että innovatiivinen ja se ohjaa yrityksen liiketoimintaa kaikilla sen osa-alueilla. Strategian lopputuloksena on yrityksen visio, eli tila, johon yritys pyritään saamaan visiovuonna. (Viitala & Jylhä 2013, 52-53.) Visio kertoo yrityksen päämäärät ja se kannustaa saavuttamaan asetetut tavoitteet. Hyvän johtamisen, kovan yksilö- ja tiimityön, onnistuneen strategian sekä myös onnen avulla vision saavuttaminen on mahdollista. (Hesso 2015, 27-28.)

Yrityksen johto ja omistajat tekevät päätökset yrityksen strategiasta ja visiosta. Strategiassa käsitellään esimerkiksi yrityksen tuotteita tai palveluita, asiakkaita, ja tuotantovalintoja sekä se voi sisältää myös yritysostopäätöksen. Yksi strategia-ajattelun suurimmista vaikuttajista, Henry Mintzberg, esitti strategian käsitteeseen viisi näkökulmaa, joiden mukaan strategia on

- määritellyn ja systemaattisen ajattelu- ja päätösprosessin tulos, eli suunnitelma,
- juoni, jonka avulla selviydytään vaikeasta markkinatilanteesta,
- ajan myötä muotoutunut toimintamalli yrityksen tiedostetuista ja tiedostamattomista toimintatavoista,

- yrityksen kilpailijoihin ja toimintaympäristöön suhteutettu asema markkinoilla, sekä
- jaettu käsitys yrityksen etenemisestä. (Viitala & Jylhä 2013, 53.)

Yrityksen on suositeltavaa määritellä toimintatapoihin ohjenuora, eli arvot, joita noudattamalla pyritään kohti visiota. Arvojen avulla voidaan esimerkiksi kehittää ja ylläpitää yrityksen työilmapiiriä sekä luoda eettinen ja vakaa kuva yrityksestä sekä sisäisesti että ulkoisesti. Arvojen noudattaminen on tärkeää paitsi yrityksen työntekijöille myös johdolle, sillä arvojen mukainen toiminta on parasta markkinointia yritykselle. Kilpailijat, asiakkaat sekä muut sidosryhmät seuraavat yrityksen toimintaa ja arvojen noudattamista tarkasti, jolloin pienikin virhe saattaa olla lopun alkua. (Hesso 2015, 28-29.)

4.4 Toimintaympäristöanalyysi

Toimintaympäristöanalyysin tavoitteena on arvioida ja analysoida toimintaympäristön vaikutusta omaan toimialaan ja liiketoimintaan. Yrityksen toimintaympäristö voidaan jakaa mikro- ja makroympäristöön. Mikroympäristö koostuu potentiaalisista asiakkaista, yhteistyökumppaneista, kilpailijoista sekä muista keskeisistä sidosryhmistä. Makroympäristöllä taas tarkoitetaan taloudellisia, teknologisia, poliittisia, demografisia sekä lainsäädännöllisiä tekijöitä. (Viitala, Jylhä 2013, 39.)

Toimintaympäristön analysointi on olennaista yrityksen menestymisen kannalta, sillä esimerkiksi digitalisaatio voi muuttaa toimintaympäristöä hyvinkin nopeasti (Pitkämäki 2000, 12). Muita toimintaympäristöön vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset tekijät, teknologiset tekijät, kilpailulliset tekijät, sosiaaliset ja kulttuuritekijät, eettiset ja ekologiset tekijät, globalisaatio sekä trendit (Viitala, Jylhä 2013, 39). Huolellisen analysoinnin avulla voidaan selvittää syyt, joiden perusteella potentiaaliset asiakkaat tekevät valintansa (Pitkämäki 2000, 12).

4.5 Kilpailija-analyysi

Yrittäjä voi kilpailija-analyysin avulla arvioida ja ennakoida kilpailijoidensa toimintaa. Kilpailija-analyysi on tärkeää tehdä ennen yrityksen perustamista, jotta yritys löytää paikkansa kilpailijoidensa joukosta. Kilpailija-analyysissä määritellään muun muassa yrityksen pahimmat kilpailijat, niiden toimintatavat, tavoitteet sekä strategiset vahvuudet ja heikkoudet. Sen avulla myös selvitetään, miten kilpailijat reagoivat toimintaympäristö- ja toimialamuutoksiin sekä muiden yritysten toimintaan. Lisäksi analyysi auttaa yrittäjää tunnistamaan omat menestyskijänsä ja kehityskohteensa sekä parantaa kannattavuutta kustannussäästöjen ja asiakastytytyvöisyyden parantamisen myötä. (Suomi.fi 2019.)

Kilpailija-analyysia varten tulee hankkia tietoa samalla markkina-alueella toimivista kilpailijoista. Tietoa voi kerätä esimerkiksi verkkosivuilta, vuosikertomuksista, tilinpäätöstiedoista sekä julkisista asiakaspalautteista. Näiden pohjalta tehdään arvio jokaisen kilpailijan markkina-asemasta, vahvuuksista, heikkouksista, taloudellisista resursseista, markkinoinnin keinoista, tuotevalikoimasta ja ominaisuuksista, hintatasosta, palvelun laadusta sekä toimitusvarmuudesta ja verrataan arviota omaan yritykseen. Kilpailija-analyysin avulla yrittäjä löytää itselleen keinot, joilla erottua muista yrityksistä. (Suomi.fi 2019.)

4.6 Riskienhallinta

Yrittäjän tulee perehtyä liiketoimintansa riskeihin jo yritystä perustaessa. Riskit voivat liittyä esimerkiksi turvallisuuteen, talouteen tai toiminnallisuuteen. Riskienhallinta on osa johtamista, minkä tavoitteena on varmistaa yrityksen jatkuvuus ja kannattavuus sekä turvata henkilöstön hyvinvointi. Riskien ja niistä aiheutuvien vahinkojen minimoiminen on ennakoivaa, suunnitelmallista sekä järjestelmällistä toimintaa, johon jokaisen yrityksen työntekijän tulisi osallistua. Riskienhallinnassa on kolme eri pääaluetta: riskien tunnistaminen, analysointi sekä riskienhallintakeinojen määrittely, minkä lisäksi yrityksessä tulisi varautua vahinkoihin sekä oppia niistä (kuva 2). (Viitala & Jylhä 2013, 287-288.)



Kuva 2. Riskienhallinnan vaiheet (Viitala & Jylhä 2013, 287.)

Riskienhallinnan ensimmäinen vaihe on riskien tunnistaminen sekä niiden ryhmittely. Riskit voidaan jaotella ryhmiin riskilähteen mukaan, jolloin niitä voivat olla esimerkiksi liike-, henkilö-, omaisuus-, tuote-, tieto-, sopimus-, vastuu-, ympäristö- ja rikosriskit. Riskit voidaan jakaa myös strategisiin, eli pitkän aikavälin tavoitteisiin vaikuttaviin liiketoimintariskeihin, taloudellisiin, eli rahaprosesseihin ja sopimuksiin liittyviin riskeihin, operatiivisiin, eli päivittäisiin toimintoihin liittyviin riskeihin sekä vahinkoriskeihin, eli esimerkiksi työterveyteen tai ympäristöön liittyviin riskeihin. (Viitala & Jylhä 2013, 288.)

Toinen riskienhallinnan vaihe on riskien analysointi ja arviointi, minkä tarkoituksena on määritellä riskin luonne ja taso. Riskianalyysissä käytetään erilaisia menetelmiä, joilla selvitetään muun muassa riskien todennäköisyyttä, vahinkotiheyttä sekä vahinkojen seurauksia. Riskienhallintakeinojen määrittely on kolmas riskienhallinnan vaihe. Pieniä, usein toistuvia ja melko edullisia vahinkoja, jotka eivät häiritse liiketoimintaa, ei yleensä pyritä hallitsemaan, vaan ne nähdään osana normaalia toimintaa. Merkittävät liiketoimintaa uhkaavat sekä taloudellisesti suuret riskit pyritään kuitenkin ennakoimaan ja tarvittaessa estämään. Riskienhallintamenetelmiä ovat riskin välttäminen, pienentäminen, siirtäminen, ottaminen sekä siihen varautuminen ja käytettävä menetelmä valitaan riskin merkittävyyden mukaan. (Viitala & Jylhä 2013, 290-291.)

4.7 Markkinointisuunnitelma

Markkinoinnilla tarkoitetaan toimenpiteitä, joilla pyritään edistämään ja kasvattamaan yrityksen tuotteen tai palvelun myyntiä. Näitä toimenpiteitä ovat esimerkiksi henkilökohtainen myyntityö, tapahtumat, viestintä, liikelahjat sekä uusien tuotteiden kehittäminen. Markkinoinnilla tuotteesta tai palvelusta luodaan houkutteleva ja se tuodaan potentiaalisten asiakkaiden saataville sekä lisäksi tuodaan esille tuotteen ominaisuudet, palvelun tarkempi kuvaus ja hinnoittelu.

(Konsi 2022, 96.) Markkinoinnin onnistumiseksi on tärkeää selvittää, kenelle tuotteita tai palveluita myydään, missä kyseinen asiakasryhmä tavoitetaan ja miten markkinointi toteutetaan. Markkinoinnin tehtävänä on ymmärtää asiakasta ja yhdistää liiketoiminnan kaikki osa-alueet asiakkaan ympärille luomalla kannattavia asiakassuhteita, kehittämällä olemassa olevia asiakassuhteita, sekä ylläpitämällä kilpailuetua. (Viitala & Jylhä 2013, 84.)

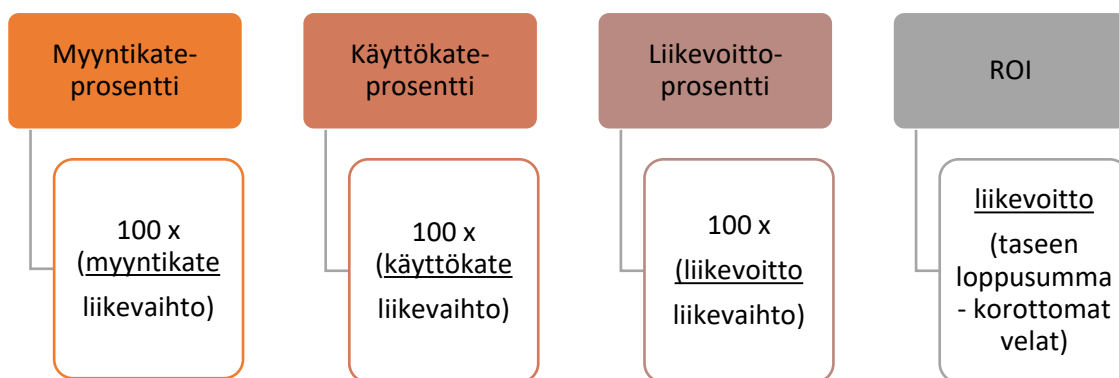
Markkinointisuunnitelmassa kuvataan keinot, joilla se tukee liiketoiminnan tavoitteita. Se on jokaisen yrityksen tärkein työkalu markkinoinnin ja sen viestinnän ohjaukseen ja toteuttamiseen. Hyvä markkinointisuunnitelma sisältää markkinoinnin

- tavoitteet, mitä on suunnitelman tärkein osuus
- kohderyhmät, jotka kannattaa selvittää tutkimusten avulla
- keinot, joilla kohderyhmät tavoitetaan ja vakuutetaan, sekä
- budjetin, joka on suunniteltu tavoitteiden ja keinojen pohjalta. (Sanoma Media Finland Oy 2023.)

Markkinointisuunnitelman avulla voidaan esimerkiksi markkinoida uutta tuotetta tai palvelua näyttävällä mainonnalla isoissa medioissa, kasvattaa liikevaihtoa nykyisellä valikoimalla haastamalla kilpailijat brändiä kehittävällä mainonnalla tai ylläpitää liiketoimintaa ja huolehtia olemassa olevista asiakassuhteista toteuttamalla erilaisia sähköpostikampanjoita tai palautekyselyitä. Markkinointisuunnitelmalla ja vuosikellolla, eli markkinoinnin vuosisuunnitelmalla yritys voi varmistaa, että markkinoinnilla tähdätään liiketoiminnalle asetettuihin tavoitteisiin. (Sanoma Media Finland Oy 2023.)

4.8 Talous- ja rahoitussuunnitelmat

Yrityksen tärkeimpänä elinehtona on terve talous, eli sen tulee tuottaa enemmän kuin kuluttaa. Yrityksen tulee toimia kannattavasti, sekä olla tuottava, maksukykyinen ja vakavarainen, jotta se pysyy elinkelpoisena. Yrityksen toiminta voi lyhyellä aikavälillä olla kannattamatonta, mutta pitkässä juoksussa liiketoiminnan tulee tuottaa voittoa. (Viitala & Jylhä 2013, 258.) Kannattavuutta voidaan seurata erilaisilla mittareilla, eli tunnusluvuilla. Muutamia vakiintuneita tunnuslukuja ovat muun muassa myyntikateprosentti, käyttökateprosentti, liikevoittoprosentti ja ROI, eli sijoitetun pääoman tuottoprosentti (kuvio 2). Toiminnan kriittinen piste, eli toiminta-aste, jolla tuotot ja kustannukset ovat yhtä suuret, on kannattavuuden seurannassa tärkeä hälytysmerkki. (Viitala & Jylhä 2013, 261-262.)



Kuvio 2. Talouden tunnuslukuja.

Hinnoittelu vaikuttaa suoraan yrityksen voittoon tuottojen kautta, minkä vuoksi sen määrittelyyn tulee kiinnittää erityistä huomiota. Hinnoitteluun vaikuttaa tuotteen kustannukset sekä kysyntä. Tuotteen tai palvelun hintaa ei tule asettaa liian korkealle, ettei kysyntä jää pieneksi, mutta sitä ei myöskään pidä asettaa liian alas, sillä tuotot eivät välttämättä riitä kaikkien muuttuvien ja kiinteiden kustannusten kattamiseen. Tuotteen hinta voidaan määritellä muun muassa markkinoiden perustella, lisäämällä kate mekaanisesti valmistuskustannuksiin tai tavoitekustannuslaskentaan perustuen. Hinnan määrittämisessä tulee huomioida myös kysynnän hintajousto, eli kysynnän ja hinnan välinen suhde. (Viitala & Jylhä 2013, 259-260.)

Yritys on tuottava, kun se toimii tehokkaasti. Tuottavuus vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen, sillä tuottavuudella mitataan, minkälainen tulos on saatu aikaan käytetyillä panoksilla. Mikäli liikeideassa, strategiassa, tuotekehittelyssä ja markkinoinnissa onnistutaan, tuottavuus johtaa kannattavuuteen ja kannattavuus taas parantaa tuottavuutta, sillä toimintaa voidaan tehostaa. Tuottavuutta voidaan mitata erilaisilla mittareilla ja suhdeluvuilla järjestelmällisesti vuosittain, kuukausittain ja viikoittain. Seurannassa tulee kuitenkin keskittyä niihin osa-alueisiin, jotka vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen pitkällä aikavälillä. (Viitala & Jylhä 2013, 263-264.)

Yritys voi rahoittaa toimintaansa joko omalla pääomalla, vieraalla pääomalla tai toiminnasta saatavalla tulorahoituksella, mikä tarkoittaa, että yritys on täysin omavarainen. Yritykselle voi hakea rahoitusta esimerkiksi pankeista, rahoitusyhtiöistä, joukkorahoittajilta tai pääomasijoittajilta. (Linteri & Peltari 2023, 125). Terve rahoitusrakenne muodostuu yrityksen kannattavuudesta, sillä mitä enemmän yritys tekee voittoa, sitä enemmän sillä on omaa pääomaa. Yrityksen omavaraisuusasteen ollessa vahva, pystyy se myös helpommin selviytymään vieraan pääoman takaisinmaksuista. Kannattavalla yrityksellä on myös hyvä maksuvalmius, eli likviditeetti. (Viitala & Jylhä 2013, 267.)

Aloittavan yrittäjän tulee arvioida yrityksen alkupääomatarvetta rahoituslaskelman avulla ja kannattavuutta kannattavuuslaskelmalla. Näitä laskelmia hyödynnetään rahoituksen hakemisessa ja ne sisällytetään yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan. Rahoituslaskelmassa selvitetään kaikki yrityksen perustamiseen vaadittavat alkuinvestoinnit ja menot sekä niiden rahoitus. Kannattavuuslaskelman avulla taas selvitetään, miten liiketoiminnasta saadaan kannattavaa, eli kuinka paljon tulee myydä, jotta yritys tekee voittoa. Kannattavuuslaskelmassa otetaan huomioon tavoiteltu tulos sekä kiinteät ja muuttuvat kulut. (Suomi.fi 2022.)

5 Toteutus

Opinnäytetyön aihe saatiin yksityiseltä toimeksiantajalta, jonka mielenkiinnon-kohteena ovat erilaiset käsityöt koruista piensisustustuotteisiin. Toimeksiantajan aikomuksena on muuttaa käsityöharrastus kannattavaksi liiketoiminnaksi ja toimia aluksi sivutoimisena toiminimiyrittäjänä päivätyön ohella. Tätä varten opinnäytetyössä on tutkittu yrittäjyyttä, käsityö- ja muotoilualaa, yrityksen perustamista sekä liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueita ja sen lopputuloksena on valmis liiketoimintasuunnitelma.

Opinnäytetyö toteutettiin yksilötyönä kahdessa eri vaiheessa. Ensimmäisessä vaiheessa perehdyttiin aihetta koskevaan kirjallisuuteen sekä erilaisiin verkkosivustoihin ja tutkimuksiin. Opinnäytetyön teoriaosuuteen on koottu kaikki tarpeellinen tieto aloittavalle yrittäjälle ja se on laadittu kronologisessa järjestyksessä, jolloin se toimii myös yrityksen perustamisoppaana. Liitteenä on lisäksi tarkistuslista yrityksen perustamista varten (liite 1).

Opinnäytetyön toisessa vaiheessa, eli toteutusosassa luotiin perustettavalle yritykselle toimiva liiketoimintakonsepti ja laadittiin sille laadukas liiketoimintasuunnitelma. Ensimmäiseksi liiketoimintakonseptia ja -suunnitelmaa varten koottiin ideoita ja ajatuksia sekä pohdittiin, miten tuoteryhmät tullaan aluksi rajaamaan, sillä sivutoimisena yksinyrittäjänä on mahdotonta valmistaa montaa eri tuotetta monessa eri tuoteryhmässä. Lopulta päätettiin, että yrittäjä keskittyy aluksi valmistamaan kaula- ja korvakoruja sekä muita asusteita ja laajentaa muihin tuoteryhmiin, kuten lahja- ja piensisustustuotteisiin myöhemmin.

Tuoteryhmän rajauksen jälkeen määriteltiin tarkemmin yrityksen toiminta-ajatus, liikeidea, strategia ja visio sekä suunniteltiin tulevaa liiketoimintaa käymällä läpi liiketoimintasuunnitelman eri osa-alueita ja niihin liittyviä sisäisiä ja ulkoisia tekijöitä. Lopuksi tehtiin vielä laskelmia rahoituksesta, hinnoittelusta, budjetoinnista sekä kannattavuudesta ja selvitettiin, onko yrityksellä mahdollisuutta menestyä.

Liiketoimintasuunnitelma on laadittu käytettäväksi sellaisenaan yritystä perustettaessa. Siitä jää toimeksiantajalle myös muokattava versio, jolloin liiketoimintasuunnitelmaa voidaan päivittää myös jatkossa, mikäli toimintaa päätetään kehittää eteenpäin.

6 Johtopäätökset ja pohdinta

Mitä yrityksen perustaminen vaatii? Entä minkälainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma? Opinnäytetyössä vastataan näihin, sekä moniin muihin yrittäjyydestä haaveilevien pohtimiin kysymyksiin. Liiketoimintasuunnitelma opinnäytetyön aiheena ei ole ainutlaatuinen, sillä aiheesta on tehty lukuisia muitakin opinnäytetöitä. Tämän opinnäytetyön teoriaosuuden aiherajaus ja rakenne sekä liiketoimintasuunnitelman sisältö ja ulkoasu ovat kuitenkin uniikkeja, kuten myös itse liikeidea.

Luvussa 1.4 mainitut opinnäytetyöt ovat esimerkkejä aikaisemmista tutkimuksista. Näitä sekä tätä opinnäytetyötä yhdistää haave yrittäjyydestä. Aikaisemmissa opinnäytetöissä on käytetty pohjana haastatteluiden muodossa toteutettua empiiristä tutkimusta, mutta tässä opinnäytetyössä on keskitytty toimeksiantajan toiveesta ainoastaan teoreettiseen tutkimukseen, sillä muutaman yrittäjän haastattelulla ei olisi saatu tarpeeksi laajaa, eikä tarkoituksen mukaista kuvaa yrittäjyydestä. Toinen aikaisemmista opinnäytetöistä on melko henkilökohtainen ja se tutkii tekijän soveltuvuutta yrittäjäksi, kun taas toisen aikaisemman sekä tämän opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, miten yritys perustetaan ja kuinka liiketoiminnasta tehdään kannattavaa. Kaikkien kolmen opinnäytetyön lopputuloksena on liiketoimintasuunnitelma aloittavalle käsityöalan yritykselle.

Tämän opinnäytetyön teoriaosuudessa on käsitelty yritysmaailman aihealueita, perehdytty valittuun toimialaan sekä ruodittu auki kaikki liiketoimintasuunnitelman osa-alueet. Yritysmaailma on todella laaja kokonaisuus ja tietoa löytyy lähes rajattomasti, joten opinnäytetyön teoriaosuuden rajaaminen oli tärkeää. Teoriaosuudessa on pyritty avaamaan vain olennaisia ja tarpeellisia asioita,

jotta lukijan mielenkiinto säilytetään alusta loppuun. Se myös onnistuneesti toimii oppaana aloittavalle yrittäjälle, jolloin siitä on hyötyä toimeksiantajan lisäksi muillekin yrittäjyyttä tavoitteleville.

Opinnäytetyö syntyi tutkimuksellisen kehittämisen tuloksena ja raportista käy ilmi tekijän ammatillinen asiantuntijuus, jota on kehitetty jatkuvasti ammattikorkeakouluopiskeluiden edetessä. Opinnäytetyöprosessissa on otettu huomioon eettisyyteen, vastuullisuuteen sekä uskottavuuteen liittyvät kysymykset esimerkiksi käyttämällä lähteiden valinnassa kriittistä arviointia suosimalla luotettavien lähteiden teettämiä tutkimuksia, tunnettujen toimijoiden verkkosivuja sekä painettua kirjallisuutta, jotka kaikki on kirjattu opinnäytetyön kaksisivuiseen lähdeluetteloon. Vastuullisuus ja eettisyys näkyy myös perustettavan yrityksen arvoissa ja toimintatavoissa. Lisäksi liiketoimintasuunnitelma on laadittu huolellisesti sekä tarkkaan perustellen ja laskelmissa on käytetty realistisia lukuja, mikä lisää luotettavuutta. Opinnäytetyön teoriaosuudessa ei käsitellä arkaluontoisia tai sensitiivisiä aiheita, eikä henkilötietoja, mutta laaditun liiketoimintasuunnitelman tiedot ovat toimeksiantajan toiveesta salassa pidettäviä, eikä sitä tästä syystä aseteta julkiseksi.

Liiketoimintasuunnitelman perustella voidaan todeta, että yrittäjä pääsee alkuun melko pienellä alkupääomalla, kiinteät kulut saadaan minimoitua ja korvaus yrittäjän omasta liiketoimintaan käytetystä ajasta on hyvä, eli yrityksen perustaminen on melko riskitöntä, mikä sopii toimeksiantajan tavoitteeseen kokeilla yrittäjyyttä aluksi sivutoimisena toiminimiyrittäjänä. Yritystä jatkojalostamalla ja toimintaa laajentamalla toimeksiantajan olisi mahdollista tehdä yrittäjyydestä myös kokoaikatyö. Toimeksiantajan olisi hyödyllistä jo ennen yrityksen perustamista verkostoitua alan ammattilaisten ja muiden sidosryhmien kanssa sekä toteuttaa muutaman ensimmäisen liiketoimintakuukauden jälkeen asiakastutkimus, jonka avulla voidaan selvittää vastaako yritys asiakkaan tarpeeseen ja miten se voisi kehittää toimintaansa.

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda toimiva liiketoimintakonsepti, laatia laadukas liiketoimintasuunnitelma ja kartoittaa, minkälaista liiketoimintaa toimeksiantajan tulee harjoittaa, jotta se on kannattavaa. Liiketoimintakonsepti jalostui

opinnäytetyön edetessä erittäin toimivaksi ja vaikka liiketoimintasuunnitelma haki pitkään muotoaan ja sen sisältö muokkaantui moneen otteeseen, on lopputulos kuitenkin juuri sitä, mitä haettiin. Opinnäytetyö antaa toimeksiantajalle ”avaimet käteen” -paketin kannattavan yrityksen perustamiseen, liiketoiminnan harjoittamiseen sekä liiketoimintakonseptin jatkojalostamiseen kattavalla teoriapaketilla sekä laadukkaalla ja monipuolisella liiketoimintasuunnitelmalla.

Lähteet

- Accountor. 2021. Suosituimmat yritysmuodot vertailussa.
<https://www.accountor.com/fi/finland/artikla/suosituimmat-yritysmuodot-vertailussa>. 23.3.2023.
- Business Tampere. 2019. YT1 Liiketoimintasuunnitelman laatimisopas.
https://www.yritystulkki.fi/application/files/5015/1021/0071/YT1_Suunnitteluopas_Business_Tampere.pdf. 8.5.2023.
- Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsingin Kamari Oy.
- Istolainen, A. 2014. Minustako käsityörittäjä? Harrastuksesta liiketoiminnaksi.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/72516/Istolainen_Anne.pdf?sequence=1&isAllowed=y. 22.8.2023.
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma. 2022. Työnantajan pakolliset vakuutukset – mitä ne ovat?
<https://www.varma.fi/ajankohtaista/uutiset-ja-artikkelit/artikkelit/2021-q4/tyonantajan-pakolliset-vakuutukset-mita-ne-ovat/>. 28.3.2023.
- Komsi, P. 2022. Neuvokas toiminimiyrittäjä. Yksinyrittäjän käsikirja. Sanalinna.
- Kostamo, P., Airaksinen, T. & Vilka, H. 2022. Kirjoita itsesi asiantuntijaksi. Opas toiminnalliseen opinnäytetyöhön. Helsinki: Art House Oy.
- Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. 2019. Käsityöalan suhdanne- ja toimialaraportti 2019.
<https://www.taito.fi/wp-content/uploads/2023/02/kastyoalan-suhdanne-ja-toimialaraportti-2019.pdf>. 12.4.2023.
- Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. 2021. Käsitöiden harrastaminen Suomessa -kuluttajakysely.
<https://www.taito.fi/ajankohtaista/kasityoblogi/kasitoiden-harrastaminen-suomessa-kuluttajakysely-2021/>. 18.4.2023.
- Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. 2023a. Taitoliitto.
<https://www.taito.fi/me-olemme-taito/taitoliitto/>. 12.4.2023.
- Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. 2023b. Tutkimukset ja julkaisut.
<https://www.taito.fi/me-olemme-taito/tutkimukset-ja-julkaisut/>. 12.4.2023.
- Linteri, S. & Peltari, H. 2023. Itsensätyöllistäjän opas. Helsinki: Avain.
- Louhi Net Oy. 2022. Domainin rekisteröinti – 8 tärkeää vinkkiä.
<https://www.louhi.fi/verkkotunnukset/domainin-rekisterointi-8-tarkeaa-vinkkia/>. 12.10.2023.
- Osuuspankki. 2023. Yritysmuodot vertailussa – Miten valita yritykselle paras yhtiömuoto?
<https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot-vertailussa>. 23.3.2023.
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2022. Yrityksen nimi.
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet.html>. 28.3.2023.
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2021. Yrityksen toimiala.
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysyty/toimiala.html>. 12.4.2023.
- Paytrail Oyj. 2022. Verkkokauppa Suomessa 2022.
<https://www.paytrail.com/hubfs/Verkkokauppa-Suomessa-2022/Paytrail-Verkkokauppa-Suomessa-2022.pdf>. 13.3.2023.

- Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus.
- Sanoma Media Finland Oy. 2023. Markkinointisuunnitelma on tuloksellisen markkinoinnin ensimmäinen askel. <https://media.sanoma.fi/ajankoh-taista/nakemyksia-markkinoinnista/markkinointisuunnitelma-tuloksel-lisen-markkinoinnin>. 12.10.2023
- Stockhus, M. 2021. Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle käsityöalan yritykselle. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/751641/Stock-hus_Milka.pdf?sequence=2&isAllowed=y. 22.8.2023.
- Suomalaisen Työn liitto. 2021. Käsityö- ja designalalla kotimaisuus on valttia. <https://suomalainentyo.fi/kasityo-ja-designalalla-kotimaisuus-on-valt-tia/>. 18.4.2023.
- Suomen Yrittäjät. 2023. Vakuutukset. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/turvaa-yrittamiseen/vakuutukset/>. 28.3.2023.
- Suomen Yrittäjät. 2022a. Yksinyrittäjäkysely 2022. <https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2022/06/yksinyrittajaky-sely2022.pdf>. 23.3.2023.
- Suomen Yrittäjät. 2022b. Yrittäjägallup: Koronan vaikutukset tuntuvat yhä yrityksissä. <https://www.yrittajat.fi/tiedotteet/yrittajagallup-koronan-vaikutukset-tuntuvat-yha-yrityksissa/>. 18.4.2023.
- Suomen Yrittäjät. 2021. Yrityksen perustamisen opas. https://jasenpalvelu.yrittajat.fi/wp-con-tent/uploads/2023/03/sy_opas_yrityksen-perustaminen_maalis-kuu_2023.pdf. 28.3.2023.
- Suomi.fi. 2019. Kilpailija-analyysi. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoimin-nan-suunnittelu/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi/kilpailija-analyysi>. 8.5.2023.
- Suomi.fi. 2022. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoimin-nan-suunnittelu/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus/rahoitus-ja-kannat-tavuuslaskelmat>. 8.5.2023.
- Tilastokeskus 2023a. Bruttokansantuote nousi 2,1% vuonna 2022. <https://www.tilastokeskus.fi/julkaisu/cl8ikcze65pgm0bvxyr2453xm>. 12.4.2023.
- Tilastokeskus. 2023b. Toimialaluokitus 2008. <https://www2.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/>. 12.4.2023.
- Tilastokeskus. 2021. Suomen virallinen tilasto (SVT): Väestön tieto- ja viestintä-tekniikan käyttö 2021. https://stat.fi/til/sutivi/2021/sutivi_2021_2021-11-30_fi.pdf. 13.3.2023.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoimin-nan perusta. Edita Publishing Oy.
- Vilkka, H. 2021. Näin onnistut opinnäytetyössä. Ratkaisut tutkimuksen umpiku-jiin. Jyväskylä: PS-kustannus.

Muistilista yrityksen perustamiseen

	x
Kehittele liikeidea	
Valitse yhtiömuoto	
Tee liiketoimintasuunnitelma	
Selvitä tarvittavat luvat ja ilmoitukset	
Varaa verkkotunnus (domain) sekä .fi- että .com-päätteisenä	
Tee starttirahahakemus TE-toimistoon, mikäli toimit päätoimisesti yrittäjänä tai laajennat päätoimiseen yrittäjyyteen	
Tee rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat	
Hanki mahdollinen rahoitustarjous tai -lupaus	
Toimita TE-toimistoon verovelkatodistus	
Osoita ymmärrys yrittäjyydestä (kurssit, opinnot, tms.)	
Tee perustamisilmoitus Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin	
Päätä yritykselle nimi ja mahdolliset aputoiminimet	
Valitse päätoimiala	
Määrittele tilikausi	
oy: laadi perustamissopimus ja yhtiöjärjestys	
ay ja ky: laadi yhtiösopimus	
osk: laadi perustamissopimus ja säännöt	
Rekisteröi yritys Verohallinnon ennakkoperintärekisteriin	
Rekisteröi yritys Verohallinnon alv-rekisteriin, jos liikevaihto on yli 15 000€/12kk	
Rekisteröi yritys Verohallinnon työnantajarekisteriin, jos palkkaat työntekijöitä	
Järjestä yrityksen kirjanpito ja laskutus	