



# Liiketoimintasuunnitelma: Rakennuspalvelu J. Korhonen

Joonas Korhonen

OPINNÄYTETYÖ  
Toukokuu 2024

Rakennustekniikan tutkinto-ohjelma  
Rakennustuotanto

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Rakennustekniikan tutkinto-ohjelma  
Rakennustuotanto

KORHONEN, JOONAS:

Liiketoimintasuunnitelma: Rakennuspalvelu J. Korhonen

Opinnäytetyö 25 sivua  
Toukokuu 2024

---

Tässä opinnäytetyössä käsitellään yrityksen yritysmuodon valitsemista sekä liiketoimintasuunnitelman laatimista yritystä perustavan henkilön näkökulmasta. Opinnäytetyössä esitellään yleisimmät yritysmuodot, joiden avulla valitaan Rakennuspalvelu J. Korhoselle sopiva yritysmuoto sekä laaditaan yritykselle liiketoimintasuunnitelma.

Opinnäytetyön tarkoituksena on avata kattavasti yritysmuotoja sekä käydä liiketoimintasuunnitelmaan sisältyviä asioita läpi. Opinnäytetyö toimii avustavana oppaana yrityksen perustamisvaiheessa oleville, jotka tarvitsevat tietoa näistä aiheista.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin kattava teoriaosuus yritysmuodoista ja liiketoimintasuunnitelman laatimisesta, joiden avulla yritykselle Rakennuspalvelu J. Korhonen valittiin sopiva yritysmuoto sekä tuotettiin toimiva liiketoimintasuunnitelma. Toteutuksessa käytettiin menetelminä kirjallisuustutkimusta sekä kirjoittajan omiin havaintoihin perustuvaa tutkimusta.

Opinnäytetyön lopussa tuodaan ilmi näkökulmaa, että yrityksen perustaminen voi alussa herättää epävarmuutta ja omien kykyjen kyseenalaistamista. Kuitenkin tärkeintä on luottaa omaan visioon ja rohkaistua toimimaan. On olennaista perehtyä perustettavan yrityksen alaan ja hyödyntää omia verkostojaan.

---

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yritysmuodot, yrittäjäyys

## **ABSTRACT**

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Construction Engineering  
Construction Production

KORHONEN, JOONAS:  
Business Plan: Rakennuspalvelu J. Korhonen

Bachelor's thesis 25 pages  
May 2024

---

This thesis studied most common business forms and how to create a business plan for a new business. The thesis had three objectives: to develop a business plan and select an appropriate business form for a new construction company Rakennuspalvelu J. Korhonen, and to serve as a helpful guide for those in the process of starting a business.

This thesis was carried out as a practical project. The theoretical part of the thesis consisted of two methods: analyzing online literature on business plans, entrepreneurship and the construction industry, and examining and utilizing existing information.

As a result, a suitable business form was selected and a business plan developed for Rakennuspalvelu J. Korhonen. The thesis consists of comprehensive information on creating a business plan, its segments and what entrepreneurship requires. Therefore, the thesis can be used as a practical guide for those in the process of starting a business. The results suggest that it is essential to study the industry of the business and utilize existing networks. by doing a thorough plan, which includes, the business idea, services, objectives and financial calculations, the company has all the potential to succeed.

---

Keywords: business plan, company forms, entrepreneurship

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	5
1.1	Tausta .....	6
1.2	Tavoite .....	7
1.3	Menetelmät .....	7
1.4	Rajaukset .....	7
2	MENETELMÄT .....	8
2.1	Kirjallisuustutkimus .....	8
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN SEKÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN MERKITYS .....	9
3.1	Yritysmuodon valinta .....	9
3.1.1	Toiminimi .....	9
3.1.2	Avoin yhtiö .....	10
3.1.3	Kommandiittiyhtiö .....	11
3.1.4	Osakeyhtiö .....	12
3.1.5	Osuuskunta .....	13
3.1.6	Yritysmuodon valinta .....	14
3.2	Liiketoimintasuunnitelman merkitys .....	14
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN .....	16
4.1	Liikeidea .....	16
4.2	Osaaminen .....	17
4.3	SWOT-analyysi .....	17
4.4	Tuotteet ja palvelut .....	18
4.5	Kenelle ja miksi? .....	18
4.6	Miten toimitaan sekä toimintaympäristö .....	19
4.7	Visio .....	19
4.8	Oma yritykseni .....	20
4.9	Rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelma .....	20
5	TULOSTEN TARKASTELU .....	22
6	YHTEENVETO .....	23
6.1	Tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmasta .....	23
6.2	Suosituksset ja kehitysehdotukset seuraaville yrityksen perustajille .....	23
	LÄHTEET .....	25

## 1 JOHDANTO

Rakennusala on olennainen osa Suomen taloutta ja yhteiskuntaa, kattaen laajan kirjon rakennus- ja infrarakentamista. Vaikka Suomen rakennusteollisuus on perinteisesti vahva ja kehittynyt, se on altis talouden vaihteluille. Nykyään ala toipuu pandemian ja yleisten korkojen nousun aiheuttamista haasteista, jotka ovat vaikuttaneet rakentamisen määrään. Pankkikorkojen nousu, asuntojen tarjonnan väheneminen ja yritysten konkurssit ovat olleet keskeisiä kipupisteitä. Silti rakentaminen jatkuu, vaikkakin hidastuen, ja tämä luo uusia mahdollisuuksia kilpailukykyisille toimijoille. Siksi onkin harkitsemisen arvoista perustaa uusi rakennusliike, jonka hinnoittelu olisi kilpailukykyinen ja joka voisi hyötyä alaa odottavasta elpymisestä.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma Rakennuspalvelu J. Korhoselle. Osatavoitteina ovat sopivan yritysmuodon valitseminen sekä kattavan ja toimivan liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Opinnäytetyön tarkoitus on antaa ohjeita myös muille yrittäjäksi haluaville. Työn päätavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma yritykselle, jolla on valmis toteutuskelpoinen yritysidea sekä toimintaympäristö.

Opinnäytetyön laatimiseen käytettiin empiiriseen sekä kirjallisuustutkimukseen perustuvia menetelmiä. Näiden kahden menetelmän avulla pyrittiin luomaan kattava ja realistinen liiketoimintasuunnitelma, joka perustuu sekä teoreettiseen että käytännön tietoon yrityksen toimintaympäristöstä.

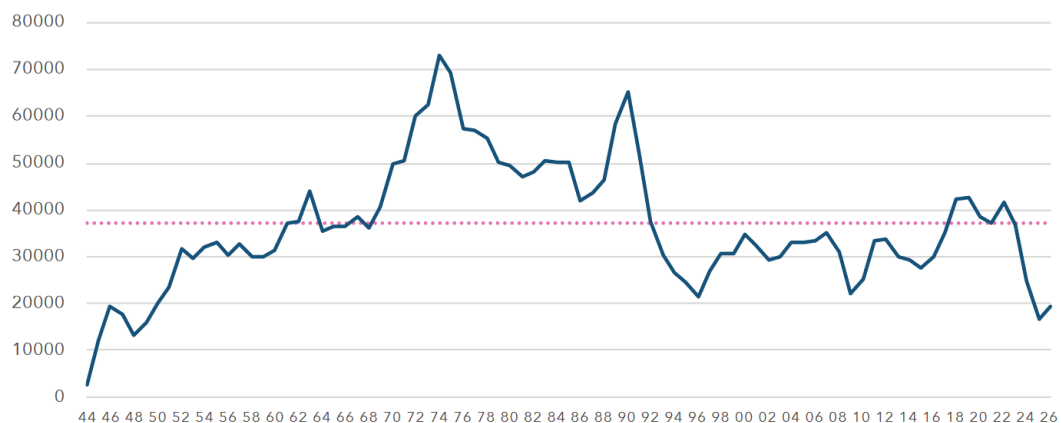
## 1.1 Tausta

Rakennusala on merkittävä osa Suomen taloutta ja yhteiskuntaa, joka kattaa monipuolisen kirjon rakennus- ja infrarakentamista. Suomen rakennusteollisuus on perinteisesti ollut vahva ja kehittynyt, vaikka se onkin altis talouden suhdanteiden vaihteluille. Tälläkin hetkellä rakennusala toipuu pandemian aiheuttamista haasteista sekä yleisten korkojen noususta, joka vaikuttaa rakentamisen määrään negatiivisesti. (Rakennusalan ominaispiirteet ja tulevaisuudennäkymät Suomessa 2023)

Rakennusala on kärsinyt pankkien korkojen noususta ja tämä on aiheuttanut sen, että asuntojen tarjonta putoaa 1940-luvun tasolle (kuvio 1). Pääekonomisti Jouni Vihmo mainitsee Rakennusteollisuuden suhdannekatsauksessa syksyllä 2023 kaiken rakentamisen tapahtuvan velkarahalla. Hänen mukaansa rakentamisen suhdannetta ohjaa rahamarkkinat ja valtion finanssipolitiikka, jotka yhdessä kustannustason kanssa määrittävät vallitsevalla hintatasolla, kuinka moni tarjolla olevista rakennushankkeista on kannattava. Yhdessä tiukan sääntelyn kanssa, hyvin harva hanke on elinkelpoinen tällä hetkellä. (Vihmo 2023, 1)

### Asuntojen tarjonta putoaa 40-luvun tasolle

Valmistuvien asuntojen määrä (kpl) ja keskiarvo (1946-)



Viime vuonna aloitettujen kohteiden jäljiltä uusia asuntoja on vielä tarjolla runsaasti, mutta tarjonta puolittuu ensi vuonna.

Kuvio 1. Valmistuvien asuntojen määrä (kpl) ja keskiarvo (1946-) (Vihmo 2023, 1).

Edellä mainittujen asioiden takia moni rakennusliike on mennyt konkurssiin töiden vähentyessä. Tästä huolimatta rakentaminen ei pysähdy, se vain vähenee. Opinnäytetyön kirjoittajan mielestä nyt onkin hyvä aika perustaa rakennusliike, jonka hinnoittelu on kilpailukykyinen yrityksen koosta johtuvista pienistä kuluista. Tulevaisuudessa hämmöttävä rakennusalan elpyminen saattaa mahdollistaa yrityksen kasvamisen.

## **1.2 Tavoite**

Opinnäytetyön päätavoitteena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen Rakennuspalvelu J. Korhoselle. Osatavoitteina ovat sopivan yritysmuodon valitseminen sekä liiketoimintasuunnitelman sisältö.

Opinnäytetyön tarkoitus on antaa ohjeita myös muille yrittäjäksi haluaville. Työn aiheena on laatia liiketoimintasuunnitelma Rakennuspalvelu J. Korhoselle, jolla on valmis toteutuskelpoinen yritysidea sekä toimintaympäristö.

## **1.3 Menetelmät**

Opinnäytetyön laatimiseen käytettiin empiiriseen sekä kirjallisuustutkimukseen perustuvia menetelmiä. Empiirinen tutkimusmenetelmä tarkoittaa kokemuspäistä tutkimusta, jossa tutkimus perustuu havainnointiin. Kirjallisuustutkimusmenetelmä on tutkimustyyppi, jossa tutkimus on tehty lähdekirjallisuutta analysoiden.

## **1.4 Rajaukset**

Opinnäytetyössä keskitytään oikean yritysmuodon valintaan sekä liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Näistä on rajattu pois yritysmuodoista mm. kevytyrittäjyys sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa investointi- sekä kannattavuuslaskenta. Rakennuspalvelu J. Korhosen liiketoimintasuunnitelmaa ei julkaista opinnäytetyön yhteydessä, koska se on luottamuksellinen.

## 2 MENETELMÄT

### 2.1 Kirjallisuustutkimus

Jouko Rahikainen viittaa opinnäytetyössään Liiketoimintaprosessien hallinnan menetit (2013, 12) vom Brocken (2009) ajatuksiin että, kirjallisuustutkimuksessa kootaan ja tarkastellaan tutkittua kohdetta koskevaa kirjallisuutta. Se on tärkeä ensimmäinen askel ja perusta tutkimushankkeelle, jonka tarkoitus on pyrkiä löytämään tutkittavasta aiheesta olennaisia lähteitä ja on siten tärkeä tutkimuksen merkitykselle. Tutkimuksesta saadaan enemmän irti, mitä enemmän vältetään tutkimasta jo tiedossa olevia asioita. Silti menetelmässä kannattaa hyödyntää nykyistä tietoa.

Rahikainen (2013, 12) referoi vom Brockea (2009) kirjoittaessaan kirjallisuushaun koostuvan pohjimmiltaan avainsanoja käyttäen kirjoitetuista kyselyistä teollisiin tietokantoihin. Brocke on tätä taustaa vasten sitä mieltä, että kyseinen prosessi tulee tehdä mahdollisimman läpinäkyväksi, tutkimuksen uskottavuuden parantamiseksi.



### **3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN SEKÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN MERKITYS**

Opinnäytetyön tekijä on Rakennuspalvelu J. Korhosen yrityksen perustaja. Yrittäminen on ollut läsnä hänen lähipiirissään, joka on herättänyt hänessä kasvavaa kiinnostusta oman yrityksen perustamisesta. Ajatus yrittämisestä on vahvistunut omakohtaisista kokemuksista rakennustyömailla, niin rakennustyöntekijänä kuin toimihenkilönä työskennellessä.

Yrityksen perustamisessa opinnäytetyön kirjoittaja on käyttänyt itse hankkimaansa tietoa yritysmuodon valinnasta sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisesta. Näiden tietojen pohjalta hän on selkeyttänyt oman käsityksen oikeasta yritysmuodosta Rakennuspalvelu J. Korhoselle. Lisäksi hän on hyödyntänyt lähipiiristä saatuja neuvoja, jotka ovat auttaneet häntä kehittämään realistisen käsityksen yrityksen toimintaympäristöstä ja sen vaatimuksista.

#### **3.1 Yritysmuodon valinta**

Yrityksen perustaminen aloitetaan yritysmuodon valinnalla. Yritysmuodolla on vaikutusta verotuksessa sekä vastuusta alkupääoman määrään ja laajentumismahdollisuuksiin. Valintaan kannattaa paneutua ajatuksella, koska tulevan yrityksen toiminnan luonne vaikuttaa yritysmuodon valintaan. Yritysmuotoja on useita, joista viittä tarkastellaan opinnäytetyössä tarkemmin. (Näin valitset yritysmuodon 2021, 2)

##### **3.1.1 Toiminimi**

Toiminimi on yritysmuoto, joka sopii erityisesti niille, jotka haluavat harjoittaa omaa asiantuntemustaan ja työskennellä omalla laskullaan. Se on ihanteellinen vaihtoehto, kun suunnitelmissa on myydä omaa osaamista ja työllistää vain itsensä. Toiminimiyrittäjänä yritysmuoto tarjoaa useita etuja, kuten sopivuuden pienille tai keskisuurille yrityksille, vähäisen byrokratian, nopean ja helpon perustamisen sekä yksinkertaisen kirjanpidon. Kuitenkin yksi merkittävä haittapuoli

on se, että vastaat yksityisyrittäjänä kaikista yritykseesi liittyvistä veloista omalla omaisuudellasi. (Yrittäjät, Toiminimi n.d.)

Toiminimiyrittäjäyys soveltuu yleensä liiketoimintaan, jossa liikevaihto pysyy maltillisena. Tämä yritysmuoto on helppo, edullinen ja nopeasti perustettava vaihtoehto, etenkin silloin kun suuria lainoja, varastoja tai kalliita koneita ei tarvita. Ilmoitus maksaa verkossa tehtynä 60 euroa ja paperisella lomakkeella 115 euroa. (Yrittäjät, Toiminimi n.d.)

Toiminimi on toiseksi suosituin yritysmuoto Suomessa ja sen perustaminen on suhteellisen vaivatonta. Riittää, että tekee ilmoituksen kaupparekisteriin, mikä tekee siitä yksinkertaisen ja edullisen tavan aloittaa yritystoiminta. Usein sivutoiminen yrittäminen on kätevää aloittaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana, mutta mikään ei estä tekemästä siitä myös päätoimista työtä. (Yrittäjät, Toiminimi n.d.)

Toiminimen hallinto on suhteellisen yksinkertaista verrattuna moniin muihin yritysmuotoihin ja yrittäjä vastaa henkilökohtaisesti yrityksen sitoumuksista. Tämän takia toiminimiyrittäjän kannattaa harkita tarkasti, sopiiko tämä yritysmuoto omiin tarpeisiinsa ja riskeihinsä. (Yrittäjät, Toiminimi n.d.)

### **3.1.2 Avoin yhtiö**

Avoimen yhtiön muodostaminen tapahtuu, kun vähintään kaksi yhtiökumppania päättää yhdistää voimansa liiketoiminnassa. Tässä yritysmuodossa jokainen osakas vastaa yhtiön toiminnasta yhteisvastuullisesti ja jokainen yhtiökumppani kantaa henkilökohtaisesti vastuun yhtiön veloista ja velvollisuuksista, sekä omansa että muiden yhtiökumppaneiden puolesta. (Yrittäjät, Avoin yhtiö n.d.)

Avoimessa yhtiössä on useita etuja, kuten suuri vapaus liiketoiminnan suhteen, mahdollisuus jakaa vastuuta useiden kumppaneiden kesken, helppo perustaminen ilman perustamispääomaa ja kaikkien yhtiökumppaneiden mahdollisuus tehdä päätöksiä. Kuitenkin yksi merkittävä haittapuoli on se, että yhtiökumppa-

neiden on oltava valmiita luottamaan toisiinsa, koska he voivat itsenäisesti hallinnoida ja edustaa yhtiötä. (Yrittäjät, Avoin yhtiö n.d.)

Vaikka avoimet yhtiöt ovat Suomessa harvinaisia, ne voivat sopia hyvin esimerkiksi perheyriyksille, joissa yrittäjien välinen luottamus on vahvaa. Osakkaina voivat olla niin luonnolliset henkilöt kuin juridisetkin, kuten yhdistykset tai muut yritykset. (Yrittäjät, Avoin yhtiö n.d.)

Avoimen yhtiön perustaminen vaatii vähintään kahden yhtiökumppanin osallistumisen ja se täytyy rekisteröidä. Rekisteröinti maksaa 240 euroa ja perustamisen yhteydessä laaditaan yhtiösopimus, joka on kirjallinen sopimus yhtiön toiminnan periaatteista ja säännöistä. Avoimen yhtiön hallinnointi on suhteellisen joustavaa ja yhtiökumppanit voivat hoitaa yhtiön asioita itsenäisesti. Kuitenkin on tärkeää muistaa, että yhtiömiesten vastuu on henkilökohtainen ja rajaton. (Yrittäjät, Avoin yhtiö n.d.)

Verotuksellisesti avoin yhtiö on elinkeinoyhtymä ja yhtiön tulos jaetaan ja verotetaan yhtiömiesten tulona. Yhtiömiesten tulot määräytyvät yhtiösopimuksessa sovittulla tavalla. Osasta tulosta maksetaan pääoma- ja osasta ansiotuloveroa. (Yrittäjät, Avoin yhtiö n.d.)

### **3.1.3 Kommandiittiyhtiö**

Kommandiittiyhtiö eli Ky on hyvin samanlainen kuin avoin yhtiö. Ky:ssä on vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies sekä yksi äänetön yhtiömies. Yhtiössä voi myös olla useampia yhtiömiehiä. Tämä yritysmuoto sopii pienehköille yrityksille, joissa äänetön yhtiömies löytyy lähisukulaisista. Vastuullinen yhtiömies vastaa yhtiön veloista henkilökohtaisesti ja äänetön yhtiömies yhtiölle sijoittamallaan panoksella. (Yrittäjät, Kommandiittiyhtiö n.d.)

Perustaessa kommandiittiyhtiötä yhtiömiehet allekirjoittavat perustamissopimuksen yritykselle. Yhtiö tulee rekisteröidä ja perustamisilmoituksen hinta on 240 euroa. Perustaminen raukeaa, ellei yhtiötä ilmoiteta rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Kaikki

yhtiömiehet sijoittavat yhtiöön pääomapanoksen. Vastuunalainen voi sijoittaa rahaa, materiaalia tai työpanoksen. Äänettömänä yhtiömiehenä toimiva sijoittaa rahanarvoista omaisuutta. (Yrittäjät, Kommandiittiyhtiö n.d.)

Kommandiittiyhtiössä verotus kohdistuu yhtiön tulokseen ja voittoja verotetaan yhtiötuloverolla. Yhtiömiesten tulot yhtiöltä määräytyvät yhtiösopimuksessa sovitulla tavalla ja nämä maksavat veronsa ennakkoveroina. (Yrittäjät, Kommandiittiyhtiö n.d.)

### **3.1.4 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiö eli Oy on Suomen yleisin yritysmuoto, jota käytetään liiketoiminnan harjoittamiseen. Osakeyhtiö toimii omalla oikeushenkilöllisyydellään mikä tarkoittaa, että se on erillinen juridinen yksikkö omistajiensa eli osakkaiden erillisyydestä riippumatta. Tämä yritysmuoto sopii kasvua tavoittelevalle yritykselle, mutta siihen liittyy riskejä sekä investointeja. Osakeyhtiöllä tulee olla kaksinkertainen kirjanpito, minkä vuoksi sen kirjanpito on hiukan työläämpää kuin esimerkiksi toiminimellä toimivalla yrityksellä. (Yrittäjät, Osakeyhtiö n.d.)

Osakeyhtiön omistus jakautuu osakkeisiin, jotka voivat olla joko tavallisia osakkeita tai erilaisia osakelajeja, kuten A- ja B-osakkeita. Nämä osakelajit voivat olla osa yrityksen omistusrakennetta ja antavat mahdollisuuden jakaa äänivaltaa ja osinkoja eri tavoin eri osakkeenomistajien kesken. Osakkeiden omistajat ovat osakkaita ja heidän omistuksensa määräytyy omistamiensa osakkeiden määrän mukaan. He eivät yleensä ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön veloista ja sitoumuksista. Osakkeet voivat olla julkisesti kaupankäynnin kohteena pörssissä tai yksityisesti omistettuja. (Yrittäjät, Osakeyhtiö n.d.)

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Perustaminen tapahtuu joko sähköisesti tai paperillisella lomakkeella. Sähköisesti tehdyn ilmoituksen maksu on 240 euroa ja paperisen 380 euroa. Alkupääomaa ei nykyisin enää tarvita. (Yrittäjät, Osakeyhtiö n.d.)

Osakeyhtiössä päätösvalta ja hallinto jaetaan yhtiökokouksen, hallituksen ja toimitusjohtajan kesken. Yhtiökokous on osakkaiden vuosittain kokoontuva elin, jossa tehdään tärkeät päätökset, kuten tilinpäätöksen hyväksyminen ja hallituksen valinta. Hallitus johtaa yhtiön toimintaa ja edustaa sitä, kun taas toimitusjohtaja vastaa yhtiön operatiivisesta toiminnasta. Päätökset tehdään usein määräenemmistöllä, eli päätöksen puolesta äänestää yli puolet annetuista äänistä. (Yrittäjät, Osakeyhtiö n.d.)

Osakeyhtiö verotetaan erillisenä verovelvollisena ja se maksaa veroa yrityksen tuloksesta yhteisöveron muodossa. Tilikauden aikana osakeyhtiö maksaa verot ennakkoverojen muodossa ja osakkeenomistajat maksavat veroa saamistaan osinkotuloista. (Yrittäjät, Osakeyhtiö n.d.)

### **3.1.5 Osuuskunta**

Osuuskunta on vanha yritysmuoto, joka edelleen tarjoaa monia etuja yhteisölliseen liiketoimintaan. Positiivisina puolina korostuvat sen soveltuvuus yhteistyöhön ja omistajien hallintaan sekä hyötyyn perustuva rakenne. Jäsenien lukumäärä ja panos ovat valittavissa ja taloudellinen vastuu rajoittuu heidän maksamaansa osuusmaksuun. (Yrittäjät, Osuuskunta n.d.)

Kuitenkin suuri jäsenmäärä saattaa vaikeuttaa päätöksentekoa ja osakkaiden roolia yrittäjinä ei aina tunnisteta. Osuuskunta eroaa muista yritysmuodoista siinä, että sen päätavoitteena ei ole virallisesti voiton maksimointi, vaan sen toiminnan tarkoitus on jäsenten talouden tuen tukeminen ja taloudellisen toiminnan harjoittaminen. (Yrittäjät, Osuuskunta n.d.)

Osuuskunnan pääoma vaihtelee jäsenmäärän mukaan ja jäseneksi liittyessään maksamalla osuusmaksun jäsen pääsee hyödyntämään osuuskunnan tarjoamia palveluita. Osuuskunnan perustaminen voi tapahtua yhden tai useamman henkilön, yhteisön tai muun oikeushenkilön toimesta ja se vaatii perustamissopimuksen laatimisen sekä rekisteröitymisen kaupparekisteriin. (Yrittäjät, Osuuskunta n.d.)

Osuuskunnan jäsenet eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa osuuskunnan velvoitteista, vaan vastuu rajoittuu osuusmaksuun. Hallitus hoitaa osuuskunnan asioita, mutta ylin päätösvalta on jäsenillä ja säännöissä voidaan määrätä jäsenten päätösvaltaa käyttävästä edustajistosta. (Yrittäjät, Osuuskunta n.d.)

### **3.1.6 Yritysmuodon valinta**

Opinnäytetyön kirjoittaja valitsi Rakennuspalvelu J. Korhosen yritysmuodoksi toiminimen. Toiminimellä on helppo aloittaa yrittäjäyys, koska se on helppo perustaa ja sen kautta on yksinkertaista toimia, ja koska yrityksen henkilöstö koostuu aluksi pelkästään yhdestä työntekijästä. Isoimpana plussana on se, että yrityksen kirjanpito voidaan pitää yksinkertaisena.

Tärkeintä on vain muistaa perehtyä kunnolla ennakkoveroihin sekä valita osaa-va kirjanpitäjä, joka neuvoo tuoretta yrittäjää verojen sekä mahdollisten etuuk-sien ja verovähennysten kanssa. Nykyään onneksi on paljon nimenomaan toi-minimiyrittäjille tarjolla olevia kuukausimaksulla toimivia kirjanpitopalveluita, jois-ta saa avattua myös yritykselle oman pankkitilin maksukortilla. Lisäksi heidän palveluihinsa kuuluu henkilökohtainen neuvonta kirjanpitäjältä.

## **3.2 Liiketoimintasuunnitelman merkitys**

”Huono liiketoimintasuunnitelma on kuin epälooginen rimpsu sanoja ja numeroi-ta. Hyvä liiketoimintasuunnitelma jäsentää ja asettaa tavoitteita, jotta viisas ja ennakoitu reagointi olisi tulevaisuudessa mahdollista. Tulevaisuutta ei voi en-nustaa mutta tulevaisuuteen voi varautua,” kiteyttää Hesso kirjassaan Hyvä lii-ketoimintasuunnitelma 2.0 (2024, 18).

Hyvän yrityksen lähtökohtana toimii huolellinen suunnittelu, jossa liiketoiminta-suunnitelma toimii suunnittelun perustana. Kun asiat suunnitellaan kunnolla, tulee ne etukäteen mietityksi, jolloin odottamattomien yllätysten mahdollisuus on pienempi.

Yrityksen on tiedettävä mikä on sen tavoite, ja liiketoimintasuunnitelma antaa sille suunnan. Se auttaa organisoimaan resurssit ja toiminnot oikein, jotta yritys voi saavuttaa pitkän aikavälin tavoitteensa. Liiketoimintasuunnitelma kertoo myös sitä lukevalle henkilölle tarpeelliset tiedot perustettavasta yrityksestä ja avaa sen menestyksen mahdollisuudet. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 24)

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen pakottaa yrityksen arvioimaan mahdollisia uhkia ja kehittämään strategioita niiden hallitsemiseksi. Siinä tulee arvioida tulevaa toimintaa mahdollisimman monipuolisesti, aidosti ja rehellisesti. Hyvässä suunnitelmassa tuodaan esiin myös riskitekijät. Näin se toimii ennakoivana työkaluna, joka auttaa välttämään katastrofaalisia tilanteita. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 24)

## 4 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

Liiketoimintasuunnitelmassa tärkeintä ei ole tekstin määrä vaan se, että kerrot yritystä ja yritystoimintaa koskevat keskeiset tiedot, oman osaamisesi sekä tulevaisuuden suunnitelmat. Suunnitelman tulee olla sellainen, että esimerkiksi ulkopuolinen rahoittaja pystyy lukea liiketoimintasuunnitelman sujuvasti ja ymmärtää suunnitelman sekä päämäärän. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 25)

Opinnäytetyössä käytettiin pääasiassa kahta menetelmää: kirjallisten lähteiden analysointia ja olemassa olevan tiedon hyödyntämistä. Kirjallisia lähteitä analysoitiin perusteellisesti liittyen liiketoimintasuunnitelman laadintaan. Tämä kattoi verkossa olevia oppaita, verkkosivuja sekä kirjallisia teoksia, jotka käsittelivät liiketoimintasuunnitelmaa, yrittäjyyttä ja rakennusalaan. Tämän avulla pyrittiin ymmärtämään, miten laatia tehokas ja realistinen liiketoimintasuunnitelma erityisesti rakennusosalalle sovellettuna.

Lisäksi hyödynnettiin jo olemassa olevaa tietoa liittyen Rakennuspalvelu J. Korhosen mahdolliseen toimintaan ja toimintaympäristöön. Tämä sisälsi yrityksen nykyisen markkinatilanteen analyysin ja alan trendien tutkimisen.

Nämä kaksi menetelmää yhdessä mahdollistivat kattavan ja realistisen liiketoimintasuunnitelman luomisen Rakennuspalvelu J. Korhoselle, joka perustuu teoreettiseen sekä käytännön tietoon yrityksen toimintaympäristöstä.

Opinnäytetyön tekijä käytti Yritys Espoon valmista pohjaa liiketoimintasuunnitelmassaan Rakennuspalvelu J. Korhoselle. (Liiketoimintasuunnitelma, 2020)

### 4.1 Liikeidea

Liiketoimintasuunnitelma aloitetaan yleensä liikeidean avaamisesta. Kohdassa kerrotaan, mitä palveluita yritys tarjoaa sekä mahdollisia erityisosaamisalueita. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle -dokumentin (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26) mukaan liikeidea kuvaillaan lyhyesti, kuin kertoisit ensimmäistä



kertaa ideasta ulkopuoliselle henkilölle. Liiketoimintasuunnitelmassa vastataan seuraaviin kysymyksiin:

1. Mitä tuotteita/palveluita myyt?
2. Kuka on asiakkaasi ja miten myynti tapahtuu?

Rakennuspalvelu J. Korhonen esimerkiksi tarjoaa monipuolisia rakennusalan palveluita yhden hengen rakennusliikkeenä. Erityisosaaminen kattaa laajan kirjjon rakennus- ja remonttitoita sekä erikoisosaamista tietyillä rakennusalan osa-alueilla esimerkiksi puurakenteiden rakentamisessa. Asiakkaille yritys tarjoaa luotettavaa ja korkealaatuista palvelua, pyrkien vastaamaan heidän yksilöllisiin tarpeisiinsa.

## 4.2 Osaaminen

Osaamisessa kerrotaan yrittäjän omasta taustasta sekä miten osaamista on kerrytetty alalla. Näitä voivat olla suoritettut tutkinnot sekä työkokemus. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle -dokumentin (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26) mukaan voit tässä osiossa kertoa seuraavat asiat:

1. Mitkä asiat koulutuksessasi, osaamisessasi tai työkokemuksessasi tukevat yrittäjäksi lähtemistä tälle toimialalle?
2. Mitä osaamista koet tarvitsevasi lisää?

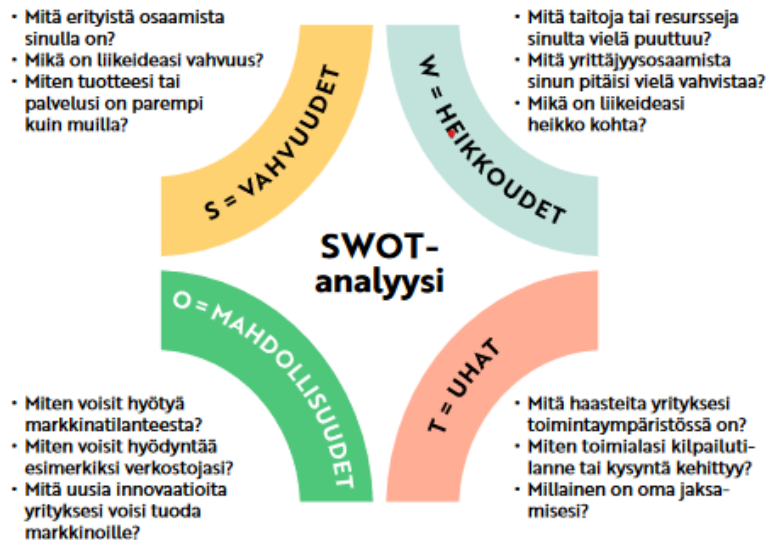
## 4.3 SWOT-analyysi

”SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen sisäiset vahvuudet (strengths) ja heikkoudet (weaknesses) sekä ulkoiset mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats).” (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26)

Nelikenttäanalyysissä eli SWOT-analyysissä tarkastellaan yritystoiminnan menestystekijöitä ja riskejä. Analyysissä mietitään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, markkinoiden mahdollisuudet sekä markkinoiden aiheuttamat uhat sekä vastataan kuvion 2 esittämiin kysymyksiin (Kuvio 2). Tällä voidaan arvioida yri-

tyksen toimintaa monin eri tavoin ja keskeistä on aina selvittää yrityksen nykytilaan sekä sen tulevaisuuteen vaikuttavat asiat. Analyysissa tulee pyrkiä olemaan mahdollisimman realistinen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 35)

Tässä on esimerkkejä kysymyksistä, joita voit käyttää tehdessäsi SWOT-analyysia.



Kuvio 2. SWOT-analyysi (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 35).

#### 4.4 Tuotteet ja palvelut

Yrityksen tarjoamat palvelut eritellään tarkemmin tässä kohdassa. Esimerkiksi Rakennuspalvelu J. Korhosesta kerrotaan, onko palvelut kohdistettu uudis- vai korjausrakentamisen puolelle, ja vielä tarkemmin mihin osa-alueisiin näissä. Tarkennuksia voisi olla esimerkiksi korjausrakentamisen puolelta vanhojen puurakenteisten rakennusten kunnostustyöt tai uudisrakentamisessa muottityöt sekä elementtiasennus. Lopuksi kerrotaan palveluiden hinnoittelu, hyöty asiakkaalle sekä kilpailuetu. Kohdassa olisi hyvä avata myös mihin yrityksen hinnoittelu perustuu.

#### 4.5 Kenelle ja miksi?

Kenelle ja miksi -kohdassa kerrotaan, keitä yrityksesi asiakkaat mahdollisesti olisivat ja mitkä olisivat heidän ostomotiivinsa. Siinä pohditaan myös mitkä ovat asiakkaiden ostokriteerit eli mitkä asiat vaikuttavat ostopäätökseen. Näitä voivat

olla esimerkiksi positiiviset suositukset ja arvostelut aiemmilta asiakkailta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26)

Tässä kannattaa myös ottaa kantaa asiakasriskeihin. Niitä voivat olla muun muassa luottotappioriski, sopimusriski, liiallinen riippuvuus yhdestä asiakkaasta, projektinhallinnan riski sekä talouskriisit tai laskusuhdanteet.

#### **4.6 Miten toimitaan sekä toimintaympäristö**

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle -dokumentin (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26) mukaan toimintaohjeista voisi kertoa seuraavat asiat:

1. Toimiiko yritys Suomen markkinoilla vai onko sillä kansainvälistä potentiaalia?
2. Kuinka paljon potentiaalisia asiakkaita markkinoilla on?
3. Miten ja miksi yrityksesi saa asiakkaita?
4. Miten erottaudut muista saman alan toimijoista?
5. Mitkä ovat kilpailuetusi?

Kohdassa kerrotaan myös yrityksen markkinointistrategia eli mitä kautta palveluita markkinoidaan. Näitä voivat olla esimerkiksi sosiaalinen media, lehdet tai verkkosivustot. Lisäksi olisi hyvä miettiä, kenelle markkinointi on suunnattu. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26)

#### **4.7 Visio**

Visiolla tarkoitetaan liiketoiminnan tavoitteita tulevaisuudessa. Tavoitteiden tulee olla konkreettisia, jotka asetat liiketoiminnallesi 3–5 vuoden aikana. Liiketoimintasuunnitelman tilanneella Rakennuspalvelu J. Korhosella tavoitteena olisi kehittyä vakiintuneemmaksi ja kasvuhakuisemmaksi yritykseksi, joka työllistää työntekijöitä. Lisäksi asiakaskunta voisi olla monipuolistunut, joka kattaa yritysettä yksityisasiakkaat. Liiketoimintasuunnitelmaan sisältyvät rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat auttavat hahmottamaan tavoitteita. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 26)

## 4.8 Oma yritykseni

Lopuksi liiketoimintasuunnitelmassa tehdään yhteenveto, jossa käydään läpi seuraavat asiat:

1. Yritysmuoto
2. Toimitilat
3. Työntekijät
4. Vakuutukset ja tilitoimisto
5. Rahoitustarve
6. Olemassa olevat välineet
7. Investointitarpeet
8. Kannattavan liiketoiminnan saavuttaminen.

Tämä käytännössä toimii yhteenvetona liiketoimintasuunnitelmalle, jossa vielä kerrataan tiivistetysti jo liiketoimintasuunnitelmassa käytyt asiat.

## 4.9 Rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelma

Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen liittyy ainakin rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat. Nämä auttavat hahmottamaan yrityksen hinnoittelua, myyntitavoitteita sekä kuluja. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 27) mukaan näillä voidaan selvittää:

1. Kuinka paljon yritystoiminnan käynnistäminen maksaa?
2. Miten aiot rahoittaa toiminnan?
3. Kuinka paljon yritystoiminnasta syntyy kuluja ja minkä verran myyntiä pitäisi olla?
4. Kuinka paljon tarvitset käyttöpääomaa yrityksen alkuvaiheen kuluihin?

Hyvän rahoituslaskelman avulla otetaan huomioon kaikki yrityksen perustamiseen liittyvät investoinnit ja käyttömenot. Realistisuus on tärkeää laskelmia tehdessä ja niiden tulee perustua todellisiin tarpeisiin ja määriin. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 27)

Kannattavuuslaskelma auttaa selvittämään, kuinka paljon yrityksen on tuotettava, jotta toiminta on kannattavaa. Kassavirta taas varmistaa, että yrityksellä on aina tarpeeksi rahaa kulujen kattamiseen. Laskelmat ovat vain arvioita ja niitä on äärimmäisen tärkeä tarkastella säännöllisin väliajoin. Jos investointitarpeet muuttuvat, se vaikuttaa myös yrityksen kannattavuuteen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023, 27)

## 5 TULOSTEN TARKASTELU

Tulosten tarkastelussa on huomioitava liiketoimintasuunnitelman laatimisen onnistuminen ja mahdolliset virheet. On tärkeää arvioida vastaavatko suunnitelman laatimisen menetelmät ja valitut lähestymistavat saavutettuja tuloksia ja tavoitteita.

Liiketoimintasuunnitelma tarjoaa selkeän kuvan Rakennuspalvelu J. Korhosen toiminnasta ja tavoitteista. Suunnitelma sisältää kattavan kuvauksen yrityksen liikeideasta, omasta osaamisesta sekä SWOT-analyysin, joka auttaa tunnistamaan yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

Menetelmien arviointi osoittaa, että käytetyt menetelmät olivat perusteltuja ja tarpeellisia liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Kirjallisten lähteiden analysointi ja olemassa olevan tiedon hyödyntäminen tarjosivat arvokasta tietoa ja näkökulmia suunnitelman rakentamiseen. Käytetty lähestymistapa oli kokonaisuutena onnistunut ja tuki hyvin liiketoimintasuunnitelman tavoitteita.

Mahdollisia virheitä tai puutteita liiketoimintasuunnitelmassa voi olla esimerkiksi epärealististen tavoitteiden asettaminen, markkinatilanteen väärin arviointi tai olennaisten osa-alueiden huomiotta jättäminen. On tärkeää tarkastella suunnitelmaa kriittisesti ja varmistaa, että se on realistinen ja kattava. Käytettyjen menetelmien lisäksi opinnäytetyössä olisi voitu käyttää haastattelua, jonka avulla liiketoimintasuunnitelmaan olisi saatu mahdollisesti haastateltavien yrittäjien näkemyksiä siitä, mitä suunnitelmassa olisi kannattanut ottaa huomioon.

Yhteenvetona voidaan todeta, että liiketoimintasuunnitelman laatimisen menetelmät ovat olleet perusteltuja ja tukeneet hyvin tavoitteita. Suunnitelma tarjoaa vahvan pohjan Rakennuspalvelu J. Korhosen liiketoiminnalle ja auttaa tunnistamaan tulevaisuuden mahdollisuudet ja haasteet.

## 6 YHTEENVETO

### 6.1 Tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmasta

Rakennuspalvelu J. Korhonen on yhden hengen rakennusliike, joka tarjoaa monipuolisia rakennusalan palveluita - erikoisosaamisena erityisesti puurakenteiden rakentaminen ja remontointi. Yrityksen tavoitteena on tarjota luotettavaa ja korkealaatuista palvelua asiakkaille, vastaten heidän yksilöllisiin tarpeisiinsa.

Yrityksen perustaja, J. Korhonen, omaa vankan taustan rakennusalalla sekä tarvittavan osaamisen ja työkokemuksen alalta. Hänellä on valmiudet toimia yrittäjänä ja kehittää yritystoimintaa menestyksekkäästi.

Liiketoimintasuunnitelmassa on huomioitu SWOT-analyysin tulokset, jotka ovat auttaneet tunnistamaan yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Tavoitteena on hyödyntää vahvuuksia ja mahdollisuuksia, samalla kun heikkouksia ja uhkia pyritään minimoimaan.

Hänen valitsema yritysmuoto on toiminimi, joka tarjoaa helpon ja joustavan tavan aloittaa yrittäjäyys. Liiketoimintasuunnitelmassa on myös pohdittu tulevia kehittymahdollisuuksia ja riskienhallintaa.

### 6.2 Suositukset ja kehitysehdotukset seuraaville yrityksen perustajille

Yrityksen perustaminen voi aluksi olla täynnä epävarmuutta sekä omien taitojensa kyseenalaistamista. Opinnäytetyön kirjoittajan mielestä tärkeintä on kuitenkin luottaa omaan visioonsa, ja kuten monesti sanotaan: ”se ei pelaa, joka pelkää”.

Perehdy kunnolla perustamasi yrityksen alaan, jolla meinaat toimia ja hyödynnä omia verkostojasi. Verkossa on saatavilla paljon oppaita yritysmuodon valintaan sekä liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Näiden avulla omat ajatuksesi varmasti selkeytyvät ja pääset aloittamaan yritystoimintasi. Liiketoimintasuunnitel-

maa laatiessa on hyvä miettiä yrityksen kassavirtaa, jossa teet laskelmia menoista ja tuloista.

Yrittäjänä sinun tulee olla valmis oppimaan ja sopeutumaan. Eli ole valmis uusille ideoille, opi virheistäsi ja ole valmis muuttamaan strategiaasi tarpeen sitä vaatiessa. Muista myös pitää huolta itsestäsi. Yrittäjyys voi olla välillä haastavaa ja stressaavaa.



## LÄHTEET

Hesso J, Hyvä liiketoiminta-suunnitelma 2.0. 2024. Uud. painos. Vantaa: Hansaprint Oy. Viitattu 15.4.2024. Vaatii käyttöoikeuden. [https://kauppakamaritieto.fi/libproxy.tuni.fi/ammattikirjasto/teos/hyva-liiketoimintasuunnitelma-2-2024#kohta:Hyv\(\(e4\)\)\(\(20\)\)liiketoiminta\(\(ad\)\)suunnitelma\(\(20\)\)2.0](https://kauppakamaritieto.fi/libproxy.tuni.fi/ammattikirjasto/teos/hyva-liiketoimintasuunnitelma-2-2024#kohta:Hyv((e4))((20))liiketoiminta((ad))suunnitelma((20))2.0)

Yritys Espoo, 2020. Liiketoimintasuunnitelma. Pdf-dokumentti. Viitattu 10.5.2024 <https://yritysespoo.fi/wp-content/uploads/2021/11/LTS-POHJA-2020.pdf>

Näin valitset yritysmuodon, 2023. Kenelle opas on tehty ja miksi se kannattaa lukea. Pdf-dokumentti. Viitattu 10.5.2024. [https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2021/10/nain\\_valitset\\_yritysmuodon\\_opas\\_2021.pdf](https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2021/10/nain_valitset_yritysmuodon_opas_2021.pdf)

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, 2023. Liiketoimintasuunnitelma. Pdf-dokumentti. Viitattu 10.5.2024. [https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2023/02/Uusyrityskeskus\\_Perustamisopas\\_alkavalle\\_yrittajalle\\_2023.pdf](https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2023/02/Uusyrityskeskus_Perustamisopas_alkavalle_yrittajalle_2023.pdf)

Rahikainen, J. 2013. Liiketoimintaprosessien hallinnan menetöt. Pdf-dokumentti. Viitattu 16.5.2024. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2013121020747>

Rakennusalan ominaispiirteet ja tulevaisuudennäkymät Suomessa. Ecom 10.10.2023. Viitattu 2.5.2024. <https://www.ecom.fi/ajankohtaista/rakennusala/>

Vihmo, J. 2023. Suhdanekatsaus syksy 2023. Niukkuus tulee takaisin. Pdf-dokumentti. Viitattu 2.5.2024. <https://rt.fi/wp-content/uploads/2023/10/Suhdanekatsaus-2023-syksy.pdf>

Yrittäjät. n.d. Avoin yhtiö. Verkkosivu. Viitattu 15.4.2024. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/avoin-yhtio/>

Yrittäjät. n.d. Kommandiittiyhtiö. Verkkosivu. Viitattu 15.4.2024. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/kommandiittiyhtio/>

Yrittäjät. n.d. Osakeyhtiö. Verkkosivu. Viitattu 15.4.2024 <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osakeyhtio/>

Yrittäjät. n.d. Osuuskunta. Verkkosivu. Viitattu 15.4.2024. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osuuskunta/>

Yrittäjät. n.d. Toiminimi. Verkkosivu. Viitattu 15.4.2024. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/toiminimi/>