

Heidi Turunen

Liiketoimintasuunnitelma Laskuttaa.com-yritykselle

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

Toukokuu 2013

Tekijä Otsikko	Heidi Turunen Liiketoimintasuunnitelma Laskuttaa.com-yritykselle
Sivumäärä Aika	18 sivua + 2 liitettä Toukokuu 2013
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Talous ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Elisabeth Schauman
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma, joka palvelee juuri tätä kyseistä yritystä. Liiketoimintasuunnitelman avulla on toimeksiantajan tarkoitus saada järjestettyä rahoitus. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan kutsua yrittäjän käsikirjaksi. Sitä tulee myös päivittää matkan varrella. Liiketoimintasuunnitelma lähtee liikenteeseen liikeideasta.</p> <p>Tämä opinnäytetyö oli toiminnallinen työ. Se jakautui teoriaosioon sekä varsinaiseen liiketoimintasuunnitelmaan. Tutkimusongelmana oli löytää oikeanlainen liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajan tarpeisiin. Teoriaosiossa on käytetty kirjallista lähteitä, sekä muutamaa Internetlähdetä. Teoriaosuuteen on valittu sellaiset aiheet, jotka palvelevat parhaiten varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma lähti liikkeelle toimeksiantajan haastattelulla. Tutkijan tehtävänä oli laatia toimeksiantajan ajatuksista liiketoimintasuunnitelma sekä tehdä perusteellinen kilpailija-analyysi.</p> <p>Työn tuloksista voidaan sanoa että jokaisen uuden yrittäjän kannattaa laatia perusteellinen liiketoimintasuunnitelma. Toimeksiantaja tulee käyttämään valmista opinnäytetyötä perustaessaan yritystä ja toivottavasti saa sen avulla järjestettyä rahoituksen.</p>	
Avainsanat	Liiketoimintasuunnitelma, yrittäjä, liikeidea

Author Title	Heidi Turunen A business Plan for Laskutaa.com
Number of Pages Date	18 pages + 2 appendices May 2013
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Elisabeth Schauman, Senior Lecturer
<p>The aim of the present thesis was to create a business plan that meets the needs of the client. With the help of the business plan the company should be able to arrange the funding. A business plan can be called as the entrepreneur's manual, and it should be updated along the way. The basis of the business plan is a business concept.</p> <p>The thesis is a functional work, and it is divided in two parts: the theory section and the actual business plan. The business problem was to create a business plan that meets the needs of the client. Professional literature and Internet sources were used in the theory section. The themes in the theory section selected to serve the actual business plan. Making the business plan begun with an interview of the client. The researcher's aim was to create a business plan for the client's ideas, and make a profound competitor analysis.</p> <p>The outcome of the research was that it is necessary to create a profound business plan for a start-up company. The client can use the thesis when starting the business. And hopefully it will help the company arrange the funding.</p>	
Keywords	Business plan, entrepreneur, business idea,

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Yrittäjyys	2
3	Yritysmuodot	4
3.1	Toiminimi	5
3.2	Avoin yhtiö	5
3.3	Kommandiittiyhtiö	6
3.4	Osuuskunta	6
3.5	Osakeyhtiö	7
4	Liiketoimintasuunnitelma	7
4.1	Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaksi	7
4.2	Liiketoimintaympäristö	8
4.2.1	Toimiala	9
4.2.2	Asiakkaat	10
4.2.3	Kilpailijat	10
4.3	SWOT-analyysi	11
4.4	Visio, strategia ja tavoitteet	12
4.5	Tuotteet ja palvelut	14
4.6	Markkinointisuunnitelma	14
4.7	Riskien arviointi	15
4.8	Rahoitussuunnitelma	15
4.9	Rahoitusvaihtoehdot	16
4.10	Henkilöstösuunnitelma	17
5	Johtopäätökset	18
	Lähteet	21
	Liitteet	
	Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma	
	Liite 2. Haastattelurunko	

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma perustettavalle yritykselle. Yrityksen liikeidea syntyi jo muutama vuosi sitten, mutta ongelmana toiminnan aloittamisessa on ollut liiketoimintasuunnitelman laatiminen rahoitusta varten. Toimeksiantaja toivoo rahoituksen järjestyvän ulkopuolelta, koska pelkästään omalla pääomalla rahoitetun yrityksen perustaminen on erittäin raskasta. Toimeksiantaja lähestyi tutkijaa liiketoimintasuunnitelman laatimiseksi, kun opinnäytetyön tekeminen tuli ajankohtaiseksi.

Liiketoimintasuunnitelmia on yhtä monta kuin on yrityksiäkin. Sen voi laatia jo olemassa olevalle yritykselle, tai niin kuin tässä tapauksessa perustettavalle yritykselle. Jolloin työ on monin verroin haastavampaa. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan kutsua myös yrityksen käsikirjaksi. Tavoitteena on löytää toimeksiantajan tarpeisiin oikeanlainen liiketoimintasuunnitelmamalli, joka palvelee perustettavaa yritystä ja sen toimialaa sekä sen avulla pyritään järjestämään rahoitus. Erilaisia malleja liiketoimintasuunnitelmista löytyy kirjoista ja Internetistä. On myös olemassa erilaisia työkaluja sen laatimiseen, kuten valmiita teoksia ja Internetistä löytyy sivusto jonne voi sen laatia.

Rahoitusta on tarkoitus hakea joko Finnveralta tai pankilta. Kyseiset vaihtoehdot tulivat toimeksiantajalle ensimmäisenä mieleen. Tutkija ottaa tehtäväkseen selvittää myös muut rahoitusvaihtoehdot, joita yrityksille tarjotaan alkurahoituksen järjestämiseksi.

Tutkimusongelmana on millainen liiketoimintasuunnitelma palvelee parhaiten. Aiheen rajaus tapahtuu tämän perusteella. Tutkimusongelmaa lähden ratkaisemaan, tutustumalla liiketoimintasuunnitelmasta löytyvään materiaaliin kirjoista ja Internetistä, lukemalla jo valmiita opinnäytetöitä liiketoimintasuunnitelmista, sekä haastattelemalla toimeksiantajaani. Haastattelu tehdään avoimesti keskustellen ja ideoita vaihdellen. Lähtökohtaisesti on ajateltu, että tutkija laatii toimeksiantajan ajatuksista liiketoimintasuunnitelman ja itsenäisesti työskentelee kilpailija-analyysin parissa. Markkinoinnin suunnittelu jää myös tutkijan työstettäväksi. Haastattelurunko kysymyksineen on liitteenä. (Liite 2)

Opinnäytetyöni on toiminnallinen opinnäytetyö. Se on Vilkan & Airaksisen (2003) mukaan vaihtoehto tutkimukselliselle opinnäytetyölle. Ammatillisessa kentässä se tavoit-

telee käytännön toiminnan ohjeistamista ja opastamista sekä toiminnan järjeistämistä ja järjestämistä. He myös määrittelevät toiminnallisen opinnäytetyön seuraavalla tavalla: se voi olla ohjeistus, ohje, opastus, kuten esimerkiksi perehdyttämisoas, ympäristöohjelma, turvallisuusohjeistus, jonkin tapahtuman tai tilaisuuden suunnittelu ja/tai toteutus, esimerkiksi messuosasto. Toiminnallinen opinnäytetyö voidaan heidän mukaansa totuttaa esimerkiksi tekemällä kirja tai kansio, jonkinlainen opas, tekemällä video tai laatimalla verkkosivusto. Se voi myös olla johonkin tilaan järjestetty näyttely, tapahtuma tai vaikkapa tilaisuus. Toiminnallisten opinnäytetöiden tuotoksen tai sen dokumentaation kieli ja tyyli poikkeaa yleensä opinnäytetyöraportin tyylistä, joka on tieteellisesti kirjoitettu. (Vilka & Airaksinen 2003.)

Toiminnallinen opinnäytetyö jakautuu kahteen osaan: toiminnalliseen osuuteen, mikä on se tuote eli produkti jonka tutkija tekee ja opinnäytetyöraporttiin. Tässä opinnäytetyössä jako on, että ensimmäisessä osassa keskitytään teoriaan ja liiketoimintasuunnitelmien sisältöihin. Toisessa osassa esitellään varsinainen liiketoimintasuunnitelma. (Liite 1).

Valmis opinnäytetyö tulee toimimaan toimeksiantajalle punaisena lankana uuden yrityksen perustamisvaiheessa ja jatkossa sitä pystyy hyödyntämään yrityksen kehittämisessä. Liiketoimintasuunnitelmaa säännöllisesti päivittämällä siitä saa parhaan hyödyn. Monet rahoittajat vaativat sen, että liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään matkan varrella. He saattavat jossain vaiheessa pyytää päivitetyn liiketoimintasuunnitelman tarkastettavaksi. Toimeksiantaja toivoi että tutkija ottaisi tehtäväkseen myös liiketoimintasuunnitelman päivittämisen, jotta se tulisi varmasti tehtyä.

2 Yrittäjyys

Yrittäjyyden historia on lyhyempi kuin voisi kuvitella, mikä johtuu siitä, että ammattikunta- ja luokkajärjestelmän aikana ei nykyisenkaltaista yrittäjyyttä tunnettu. Työsuhteen tunnusmerkit olivat erilaiset, yrittäjän ja työntekijän raja oli häilyvämpi. (Sutinen & Antikainen 1996, 18.)

Suomessa yrittäjyys on muuttunut merkittävästi viime vuosikymmenten aikana. 1900-luvulla yli 50 % työtätekevistä aikuisväestöstä oli sellaisia henkilöitä, joita nykyluokittelun mukaan kutsuttaisiin elinkeinon- tai ammatinharjoittajiksi. Yrittäjien ammattitaito

perustui tuolloin lähinnä käsitöihin, toisin kuin nykyajan teknologiamaailmassa. (Sutinen & Antikainen 1996, 19.)

Toisen maailmansodan jälkeen yrittäjyys romahti Suomessa lähes puoleen. Osasyynä voidaan pitää maatalousyrittäjyyden loppumista, mutta myös Sutisen & Antikaisen (1996,20) tekemän erillisen selvityksen tuloksena seuraavilla asioilla oli vaikutusta:

1. negatiivisella asenneilmastolla
2. yrittämisen vaikeutumisella ja lisääntyneellä byrokratialla
3. kulutuksen rakenteella ja ihmisten tarpeiden muuttumisella

Yrittäjyyden asema nykysuomessa on kohonnut jatkuvasti 1970-luvun tasosta. Yrittäjyyden arvostus sekä yhteiskunnallisesti että yksittäisten ihmisten tasolla lisääntyi asennemuutosten myötä. Yrittäjyys on havaittu yhteiskuntaa eteenpäin vieväksi voimavaraksi, jonka vaikutukset ovat enemmän positiivisia kuin negatiivisia. (Antikainen & Sutinen 1996, 21.) Suomessa oli Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisteri YTR:n tilastojen mukaan vuonna 2010 lopussa 262 500 yritystä, ja yritysten määrä on koko ajan kasvamassa (Yritysten lukumäärät 2012, 9). Suhtautuminen yrittäjyyteen on nykyään myönteisempää kuin aikaisemmin. On kehitelty erilaisia työkaluja yrittäjyyden helpottamiseksi. TE-keskukset, uusyrityskeskukset ja kuntien elinkeinoasiamiehet antavat yritysneuvontaa. Yrittäjällä on aina mahdollisuus palata takaisin palkkatöihin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 9.)

Hakiessaan alkurahoitusta joko Finnveralta tai pankilta, yrityksen on hyvä esittää liike-toimintasuunnitelma. Finnvera tekee yrityksestä yritystutkimuksen, jonka osana kartoitetaan kilpailijat, tehdään markkinatilannekatsaus, sekä selvitetään minkälaiset kehitysnäkymät yrityksellä ovat. Yritystutkimuksessa tehdään myös yrittäjäarviointi. Yrittäjällä on erittäin suuri rooli pienen palveluyrityksen menestymisessä, yrittäjän ammattitaito, persoona ja osaaminen tekevät menestyksekkään yrityksen. (Ennen rahoituspäätöstä.)

Yrittäjyys on elämäntapa. Se on vaativaa, haasteellista, mutta myös antoisaa. Oma yritys antaa vapauden verrattuna palkkatyöhön. Voi toteuttaa eri tavalla omia ideoitaan ja mahdollisesti myös ansaita enemmän. Yrittäjyys muuttaa henkilökohtaista elämää ja edellyttää tietynlaisia ominaisuuksia, kuten itsekuria, oman itsensä johtamista ja elämänhallintaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 8.)

3 Yritysmuodot

Yritysmuodon valinnalla on pitkävaikutteisia seurauksia yrityksen tulevaisuuteen. Yritysmuoto vaikuttaa esimerkiksi yrityksessä mukana olevien henkilöiden taloudellisiin vastuisiin, päätöksentekoon, osallistumiseen, verotukseen ja yrityksen lopettamistapaan. Ensimmäinen valinta on, perustaako henkilöyrityksen vai pääomayrityksen.

HENKILÖYRITYKSET	PÄÄOMAYRITYKSET
<ul style="list-style-type: none"> • yksityisliike • avoin yhtiö • kommandiittiyhtiö 	<ul style="list-style-type: none"> • osakeyhtiö • osuuskunta

Kuvio 1. Yritysmuodot jaetaan kahteen päätyyppiin (Meretniemi & Ylönen 2009,41).

Yritysmuodon valintaan vaikuttaa seuraavat tekijät:

- perustajien lukumäärä
- yrityskoon suuruus ja toiminnan laajuus
- tarvittavan pääoman määrä ja sen saatavuus
- liiketoiminnan riski
- joustavuus ja päätöksenteko
- taloudellisen vastuun jakautuminen
- yrityksen jatkuvuus
- toiminnan laajentuminen
- kaavailtu voitonjako ja tappion kattaminen
- verotukselliset tekijät
- yrityksen imago, vakuuttavuus ja luotettavuus.

(Meretniemi & Ylönen 2009, 40.)

3.1 Toiminimi

Kaikkein yksinkertainen yritysmuoto on toiminimen perustaminen. Se on myös helpointa ja edullista. Toiminimen perustajia ovat elinkeinon-, ammatin- ja liikkeenharjoittajat. Yrityksen toiminta perustuu useimmiten yrittäjän omaan osaamiseen ja ammattitaitoon. Juridisesti yritys syntyy, kun elinkeinonharjoittaminen alkaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 42. 43.)

Toiminimi yritysmuotona sopii parhaiten yhden henkilön ammatinharjoittamiseen. Toiminimi perustetaan yleensä silloin kun palkansaaja harjoittaa yritystoimintaa varsinaisen palkkatyönsä ohella. Ilmoitusta toiminimen perustamiseen ei välttämättä tarvitse tehdä. Rekisteröimällä toiminimen saat yritykselle suojan. Vastuista ja päätöksenteoista vastaa yksityinen elinkeinoharjoittaja itse. Yrittäjä vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen sitoumuksista ja toiminnan riskeistä. Varojen nosto yrityksestä tapahtuu yksityisottoina, palkkaa ei toiminimestä pysty nostamaan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 42. 43.)

3.2 Avoin yhtiö

Avointa yhtiömuotoa käytetään yleensä silloin, kun perheenjäsenet perustavat keskenään yrityksen. Avoimen yhtiön muodostavat kaksi tai useampi yhtiömiehen. Sekä luonnolliset henkilöt että juridiset yhtiöt voivat olla yhtiömiehinä. Avoin yhtiö syntyy yhtiösopimuksen allekirjoittamisella, ellei syntyhetkestä ole erillistä mainintaa yhtiösopimuksessa. Pääoma, joka yhtiöön sijoitetaan, on yhtiömiesten vapaasti määritettävissä. Rahapanos ei ole välttämätön pääoma, vaan työpanos, joka yhtiösopimuksessa määritetään, riittää myös. (Meretniemi & Ylönen 2009, 44. 45.)

Yhtiömiehet eli osakkaat vastaavat henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön veloista ja muista velvoitteista. Luottamus yhtiömiesten kesken on keskeisessä asiassa avoimessa yhtiössä, koska jokainen yhtiömiehistä voi tehdä yhtiötä sitovia oikeustoimia, joista kaikki vastaavat. Yhtiömiehille voidaan maksaa palkkaa ja yrityksestä voidaan nostaa rahaa yksityisottoina. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 44. 45.)

3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on käytännöllinen yhtiömuoto silloin kun rahoittaja haluaa osallistua yhtiön toimintaan. Rahoittaja toimii tällöin äänettömänä yhtiömiehenä, eli ainoastaan sijoittajana. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yrityksen hallintoon, mutta hän voi työskennellä yrityksessä. Kommandiittiyhtiö syntyy yhtiömiesten tekemällä kirjallisella yhtiösopimuksella. Sopimuksesta tulee ilmetä erittäin tarkasti, kuinka suuri on äänettömän yhtiömiehen sijoitus ja voitto-osuus. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 46. 47.)

Kommandiittiyhtiössä tulee olla vähintään kaksi perustajajäsentä, joista toinen on vastuunalainen yhtiömiestä ja toinen ääneton. Näitä molempia jäseniä voi olla useampi kuin yksi. Kuten avoimessa yhtiössä sekä luonnolliset että juridiset henkilöt voivat toimia yhtiömiehinä. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 46. 47.)

3.4 Osuuskunta

Osuuskunta on pääomayritys. Sen tarkoituksena on sen jäsenten talouden ja elinkeinon tukeminen taloudellisella yhteistoiminnalla. Sen tavoitteena voi olla myös pääasiassa aatteellisen tarkoituksen toteuttaminen yhdessä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 48.) Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme luonnollista henkilöä tai yhteisöä, säätiötä tai muuta oikeushenkilöä. Osuuskunta valitsee itse jäsenensä, joten sen jäsenyyttä ei voi myydä tai luovuttaa. Osuuskunnan jäseneksi liittyvät maksavat yhtä suuren osuusmaksun. Mikäli osuuskunnasta eroaa, saa jäsenmaksun takaisin. Osuuskunnat sopivat hyvin pienyrityksien verkostoitumisen muodoksi. (Meretniemi & Ylönen 2009, 48.)

Osuuskunta on helppo perustaa. Siihen on vaivatonta ottaa uusia jäseniä, mutta myös siitä eroaminen on helppoa. Osuuskunnan perustaminen tapahtuu merkitsemällä se kaupparekisteriin. Osuuskunnan jäsenien taloudellinen vastuu määräytyy sen mukaan, kuinka paljonko jäsen on maksanut osuuspääomaa. Osuuskunta jakaa tuottamansa voiton jäsenilleen. Työsuhdeturvan piirissä oleville jäsenille voidaan maksaa myös palkkaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 48. 49.)

3.5 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö kannattaa perustaa silloin, kun tarvitaan runsaasti pääomaa tai kun perustajia on useita. Sen tavoitteena on tuottaa voittoa osakkeenomistajille. Osakeyhtiöitä on kahdenlaisia: yksityinen osakeyhtiö (Oy) ja julkinen osakeyhtiö (Oyj), jonka osakkeet noteerataan pörssissä. Osakeyhtiön osakkaiden vastuu määräytyy sen mukaan, kuinka paljon he ovat sijoittaneet yhtiöön. Osakkaat eivät vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen veloista, mutta joutuvat monta kertaa yrityksen toiminnan alkuvaiheessa takaamaan yrityksen velkoja omalla nimellään. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 50. 52.)

Osakeyhtiöllä on yhtiökokouksen valitsema hallitus. Hallituksen tehtäviin kuuluu huolehtia yrityksen toiminnasta. Se käsittelee myös kaikki strategiset päätökset. Osakkeenomistajat voivat saada osakeyhtiöstä rahaa joko palkkana, osinkotuloina tai lainana. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 50. 52.)

Yksityisen osakeyhtiön osakepääoma on vähintään 2500 euroa. Osakepääoma on maksettava yrityksen tilille ennen yrityksen rekisteröimistä Patentti- ja rekisterihallitukseen. Osakepääomaan voidaan lukea myös materiaalista omaisuutta kuten koneita ja kalustoa. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 50. 52.)

4 Liiketoimintasuunnitelma

4.1 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaksi

Yritysidea on jokaisen yrityksen toiminnan pohjana. Se kuvaa niitä asioita, miksi kyseinen yritys on perustettu. Liikeidea taas on jalostettu yritysideasta. Liikeidea kertoo sen, miten yritys hankkii rahaa eli tuloja. Liikeidea vastaa seuraaviin kysymyksiin:

- **Mitä** tuotteita tai palveluja yritys tuottaa?
- **Kenelle** niitä myydään?
- **Miten** se toteutetaan?

(Meretniemi & Ylönen 2009, 19.)

Liikeidean tulee olla vakuuttava ja tarkkaan mietitty, koska se vaikuttaa ratkaisevasti yrityksen menestymiseen. Se on myös työkalu, jolla liiketoimintasuunnitelmaa lähde-tään työstämään. Hyvin rakennettu liikeidea ohjaa yrityksen toimintaa. Liikeidean kehittäelyyn on hyvä ottaa sijoittajan näkökulma: tuotetta tai palvelua ajatellaan asiakasläh-töisesti. Liikeidean ei tarvitse olla ainutlaatuinen. Sanotaan näin, että pyörää ei tarvitse keksiä uudelleen, riittää että liikeidea on toimiva ja yritys menestyy. (McKinsey & Com-pany, 2001, 29; Meretniemi & Ylönen, 2009, 19.)

Ei riitä, että liikeidea näyttää hyvältä paperilla, sitä pitää myös konkreettisesti testata. Puolueettoman arvion liikeidean testaamiseen voi tilata ulkopuoliselta asiantuntijalta. Yrityksen liikeidea ja sen toteuttaminen tulee pukea numeroiksi tekemällä rahoituslas-kelma. Se kertoo yrityksen tulevista kuluista. (Hae rahoitusta; Meretniemi & Ylönen 2009, 19.)

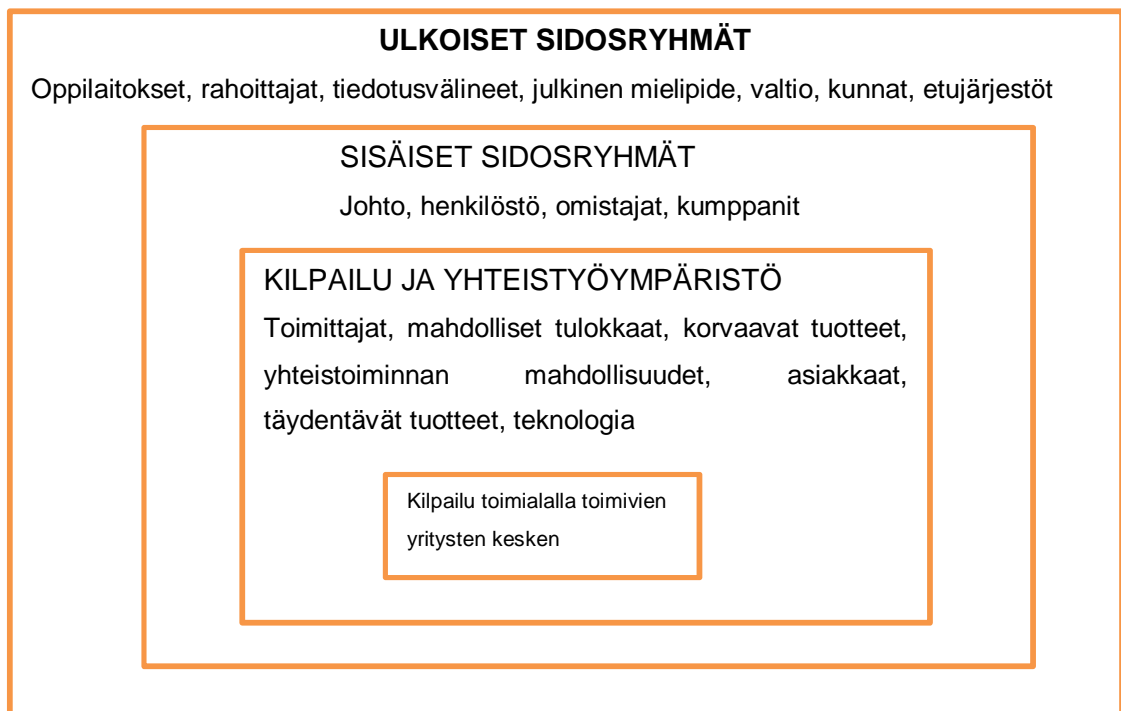
Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan kutsua yritystoiminnan käsikirjaksi. Se on kirjallinen, tiivis esitys yrityksen toiminnan kokonaisuudesta. Sen tarkoituksena on analysoida ke-hitettyä liikeidea ja työstää sitä pidemmälle. Kun liiketoimintasuunnitelmaa laaditaan, yritys joutuu kartoittamaan oman osaamisensa heikkoudet ja vahvuudet. Perusteelli-sesti laadittu liiketoimintasuunnitelma on yrityksen ohjenuora, jonka avulla yritys raken-taa toimintansa ja joiden kautta se menestyy. (Meretniemi & Ylönen 2009, 24; Pitkä-mäki 2001, 9.)

Pitää muistaa, että liiketoimintasuunnitelma laaditaan nimenomaan yrittäjää itseään varten. Siinä otetaan huomioon kaikkien osa-alueiden olemassaolo ja tila. Tämän takia eniten suunnitelmasta hyötyy yritys itse. Kirjallinen suunnitelma testaa paremmin toi-minnan luotettavuutta kuin innostuneen yrittäjän suullinen kertomus ideoista. Rahoitta-jat haluavat yrittäjän ajattelevan myös yrittämisen riskejä sekä kilpailijoita, jotta yrittäjä ymmärtää perustella liikeideaansa myös eri näkökulmista. Kaikkia tietoa tulee myös analysoida, jotta nähdään, kestäkö liikeidea lähemmän kriittisen tarkastelun. Tulokset osoittavat, miltä osin liiketoimintasuunnitelmaa tulee muuttaa tai miettiä kokonaan uu-destaan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 24; Pitkämäki 2001, 9.)

4.2 Liiketoimintaympäristö

Kuten Pitkämäki (2001, 20) toteaa, hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa yritys on pys-tynyt löytämään toimintaympäristöstä olennaisimmat yrityksen toimintaan vaikuttavat

tekijät. Nämä yhdistämällä luovaan ajatteluun saavutetaan toivottu lopputulos. Ympäristöarvion kenttä (kuvio 2) kuvaa toimintaympäristöä jolla yritys toimii, ja niitä tekijöitä joilla on jokin suora tai epäsuora vaikutus yrityksen toimintaan. Kuva rakentuu seuraavalla tavalla: Keskeisimmänä on neliö joka rajaa yrityksen jokapäiväisen kilpailun. Sitä ulompana oleva neliö sen ympäristön, jossa toimivat kilpailu ja yhteistyö. Kuvio jatkuu niin, että seuraavaksi tulevat sisäiset sidosryhmät ja ulommaisena ovat ulkoiset sidosryhmät, kuten valtio, kunnat ja oppilaitokset. (Pitkämäki 2001, 20. 21.)



Kuvio 2. Liiketoimintaympäristön kenttä. (Pitkämäki 2001, 21).

Liiketoimintaympäristöstä yrittäjän täytyy tunnistaa kolme olennaista tekijää: toimialan luonne, menestymisen edellytykset ja sidosryhmien vaikutukset. Nämä kolme tekijää antavat keskeisimmät liiketoimintasuunnitelman rakennuspalikat. (Pitkämäki 2001, 22.)

4.2.1 Toimiala

Toimiala määrittää yrittäjän elinkeinotoiminnan. Yritys pystyy määrittämään yksityiskohtaisesti sen alan, jolla se toimii, tai sitten se voi sisältää monia toimialoja joilla yritys harjoittaa liiketoimintaa. Patentti- ja rekisterihallitus hyväksyy myös ilmoituksen, että toimialoina ovat kaikki laillinen liiketoiminta. Mikäli yritys on yksityiskohtaisesti määrittä-

nyt toimialansa, ei yritys pysty harjoittamaan muuta liiketoimintaa. (Ks. Patentti- ja rekisterihallitus; Pitkämäki 2001,24.)

Toimiala kuvaa ihmisten välisiä suhteita ja miten se on muodostunut. Toimintatapa toimialalla kuvaa siellä tapahtuvia muutoksia ja epäjatkuvuuksia, sekä esiintyviä uhkia ja erityisesti mahdollisuuksia, joita ympäristö tarjoaa. Ennen yrityksen perustamista kannattaa tutustua toimialan tilanteeseen ja sen luonteeseen. Olennaisinta toimialaan perehtyessä on tutustua asiakaspotentiaaliin ja kilpailijoihin. (Pitkämäki 2001, 22; Meretniemi & Ylönen 2009, 30.)

4.2.2 Asiakkaat

Asiakkaat vastaavat liikeidean (ks. luku 4.1) kysymykseen kenelle. Yrittäjän täytyy pohdita tulevaa asiakaskuntaa. Ketkä ovat yrityksen tärkeimmät asiakkaat ja asiakasryhmät? Tämän jälkeen lähdetään miettimään, missä he sijaitsevat, mitkä ovat heidän tarpeensa ja mikä on se keino, jolla heidät tavoitetaan. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 27.)

Aloittavan yrittäjän on suositeltavaa kiinnittää huomiota siihen, miten asiakkaat suhtautuvat jo markkinoilla oleviin tuotteisiin tai palveluihin. Yrittäjän täytyy muistaa lähtökoh- ta, että huolehtimalla asiakkaiden tyytyväisyydestä, luodaan pitkäaikaisia kanta-asiakassuhteita, joilla varmistetaan yrityksen jatkuvat toimeentulon. Asiakasryhmien segmentointi, asiakkaiden ostopäätöksen tiedostaminen ja lisäarvon saaminen ovat erittäin tärkeitä näkökulmia yrittäjän miettiessä kenelle palveluita tuotetaan. (Meretniemi & Ylönen, 2009, 27.)

4.2.3 Kilpailijat

Sutisen ja Antikaisen (1996, 46) mukaan kilpailu aiheuttaa sen, että vain kannattavat yritykset pystyvät säilymään hengissä. Kilpailukyvyistä huolehtimisen tulisi olla jokaisen yrityksessä toimivan edun mukaista.

Yrittäjän kannattaa tutustua yrityksen kilpailijoihin ja niiden tuotteisiin ja palveluihin. Kilpailija-analyysi kertoo pahimmat kilpailijat, niiden vahvuudet ja heikkoudet. Heikkouksia kannattaa hyödyntää omassa toiminnassa. Siitä selviää myös seuraavat asiat:

kilpailutilanne alalla, kilpailevien yritysten suuruus, kilpailijoiden markkinointikeinot ja kuinka kukin kilpailijayritys erottuu muista kilpailijoista. (Meretniemi & Ylönen 2009, 31.)

4.3 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on työkalu, jolla voidaan arvioida yrityshankkeen vahvuuksia ja heikkouksia. Nimi tulee seuraavista englanninkielisistä sanoista:

- S = strengths = vahvuudet,
- W = weaknesses = heikkoudet,
- O = opportunities = mahdollisuudet,
- T = threats = uhat

SWOT on käyttökelpoinen väline, jolla arvioidaan kriittisesti yrityksen liikeideaa. Se jakautuu kahteen osaan: vahvuudet ja heikkoudet, jotka ovat yrityksen sisäisiä tekijöitä. Mahdollisuudet ja uhat, jotka ovat yrityksen ulkopuolisia tekijöitä. Niitä voidaan pitää myös tulevaisuudessa potentiaalisina tekijöinä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 35.)

SWOT-analyysi kannattaa tehdä huolella, koska se sisältää olennaiset toimialan menestymisen edellytykset, se testaa myös yrityksen mahdollisuudet käyttää ympäristön tarjoamia mahdollisuuksia menestymiseen ja onko yrityksellä juuri niitä kykyjä, joita ympäristö odottaa. SWOT-analyysin teon jälkeen kannattaa miettiä, miten uhista tehdään mahdollisuuksia ja heikkouksista vahvuuksia. (Pitkämäki 2001, 79.)

	Vahvuudet Yrityksen omassa toiminnassa	Heikkoudet Yrityksen omassa toiminnassa
Nyky-tilanne	Vahvuudet ovat niitä menestymisen edellytyksiä, jotka yritys hallitsee Jos vahvuus kuuluu yrityksen ydinosaamisen alueeseen, se on yrityksen kilpailuetu. Käytännössä yrityksellä ei ole monia vahvuuksia, vaan menestyminen perustuu muutamaa olennaiseen menestystekijään	Vastaavasti toimialan olennaiset menestymisen edellytykset, joita yritys ei hallitse.
	Mahdollisuudet yrityksen toimintaympäristössä	Uhat Yrityksen toimintaympäristössä
Näkymä	Mahdollisuudet, joita toimialalla vallitseva tilanne ja ennen kaikkea muutokset antavat. Jokainen alan epäjatkuvuuskohta tarjoaa yritykselle selvän panostamismahdollisuuden, johon tulee tarttua.	Ympäristöarvioinnin osoittamat uhkatekijät

Kuvio. 3. SWOT-analyysi (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) (Pitkämäki 2001, 79).

SWOT-analyysi jakautuu neljään eri osa-alueeseen. Nykytilannetta kuvaavat vahvuudet ja heikkoudet, tulevaisuuden näkymää mahdollisuudet ja uhat.

4.4 Visio, strategia ja tavoitteet

Valitun liikeidean tulee näyttää yrittäjältä itseltään. Yrittäjän arvot, uskomukset ja mielitykset ovat samat kuin yrityksellä. Yritys personoituu yrittäjään, ja siitä onkin tultava yrittäjänsä näköinen. Vain sellainen yrittäminen tuntuu hyvältä ja mielekkäältä. Yrittäjän täytyy löytää jotain omaperäistä liikeideaansa, jolla se erottuu omaksi itsekseen. Tämä tapahtuu vision, strategian ja tavoitteiden avulla. (Pitkämäki 2001, 86.)

Yritys pyrkii hahmottamaan vision avulla toimialan suunnan ja tulevaisuuden tavoitetilän, se on näkemys tulevasta. Visiointia voidaan ajatella pienen yrityksen ajatteluväylänä, joka johtaa ihmisten yhteiseen näkemykseen suunnasta. Visioon sisältyy myös

näkemyks yrittäjän omasta tulevaisuudesta. Visio ei synny hetkessä, vaan se muokkautuu omanlaiseksi liiketoimintasuunnitelman päivittämisen yhteydessä. Selkeästä visios-
ta on hyötyä erityisesti silloin kun yrittäjä tarvitsee tavallista enemmän rahoitusta. Visio antaa tukea rahoitusneuvotteluissa ja on täten osa yrityksen tärkeintä pääomaa. (Meretniemi & Ylönen 2009,29; Pitkämäki 2001,87.)

Strategia on pienen yrityksen menestyksen kulmakivi. Se sisältää yrityksen toiminnan juonen. Hyvän strategian tunnistaa siitä, että yritys menestyy. Oikeanlaisen strategian löytäminen vaatii sen että asioita katsellaan monesta eri näkökulmasta. Strategia sisältää muun muassa seuraavanlaisia kysymyksiä.

- Miten tuotteita tai palveluita markkinoidaan?
- Minkälaisella organisaatiolla yritys toimii?
- Miten erotutaan kilpailijoista?
- Mitkä ovat yrityksen henkiset, fyysiset ja taloudelliset voimavarat?

(Meretniemi & Ylönen 2009, 28; Pitkämäki 2001, 89.)

Kuten Pitkämäki (2009,102.) toteaa, tavoitteiden kautta yritys pyrkii toteuttamaan strategiaansa ja tehtävänsä. Tavoitteet ovat mittareita, joita seuraamalla huomataan, onko strategia toteutunut tai kuinka hyvin se on toteutumassa. Tavoitteet ovat yleensä aikasidonnaisia. Tavoitteiden tulee olla yksinkertaisia, selkeitä sekä ihmislähtöisiä. Tavoitteet voivat liittyä esimerkiksi

- liikevaihtoon
- markkina-asemaan
- maksuvalmiuteen
- kannattavuuteen

(Pitkämäki 2001, 102. 103.)

Tavoitteiden asettamisella pyritään sellaiseen toimintatapaan, jossa toiminnalle saadaan selkeä suunta ja pohja. Tavoitteet auttavat selkiyttämään ihmisten välistä työnjakoa, vastuuta ja valmiutta työskennellä yhdessä. SWOT-analyysistä (ks. luku 4.3) yritys löytää hyvän tavoitepohjan toiminnalleen. Tavoitteiden kautta se vahvistaa yrityksen sisäisiä tekijöitä, eli vahvuuksiaan ja heikkouksiaan. (Pitkämäki 2001, 104.)

4.5 Tuotteet ja palvelut

Tuotteet ja palvelut vastaavat liikeidean (ks. luku 4.1) kysymykseen mitä. Mikä on se tuote tai palvelu jolla yritys vastaa asiakkaiden tarpeiden tyydyttämiseen ja ongelmien ratkaisemiseen. Mitkä ovat nämä kyseiset tuotteet ja mitä hyötyä niistä on asiakkaille? (Meretniemi & Ylönen 2009, 26.)

Tuotteita tai palveluita miettiessä yrittäjän täytyy ottaa myös seuraavat kysymykset huomioon. Miksi juuri tämän yrityksen tuotteet tai palvelut, ovat houkuttelevia muihin jo markkinoilla oleviin tuotteisiin verrattuna? Eli mikä on se kilpailuetu jolla yritys menestyy markkinoilla. (Puustinen 2006, 66.)

4.6 Markkinointisuunnitelma

Markkinoinnilla tarkoitetaan yrityksen toimenpiteitä olemassa olevia ja tulevia asiakkaita silmälläpitäen. Miten asiakkaita saadaan, sekä miten pitää kanta-asiakkaista huolta. Onnistunut markkinointi tuo yritykselle asiakkaita. Markkinointisuunnitelman laatimises- sa auttavat erilaiset markkina-analyysit, markkinatutkimukset ja ostokäyttäytymistutkimukset. Kun laaditaan markkinointisuunnitelmaa, tärkeintä on muistaa valita kohde-ryhmä ja keskittyä siihen sekä osattava asettua tulevien asiakkaiden asemaan. Markkinoiden ja kilpailijoiden huolellinen analysointi auttaa yrittäjää tuotteiden ja palveluiden menekin ennustamisessa. (McKinsey & Company 2001, 68; Meretniemi & Ylönen 2009, 114.)

McKinseyn & Companyn (2001, 68) mukaan markkinointisuunnitelma on järkevintä laatia neljässä vaiheessa:

1. markkina- ja kilpailija-analyysiin; joka tarkoittaa yrityksen liikeidean markkinoihin ja analysoidaan kilpailijoiden sisäisiä tekijöitä (ks. luku 4.3)
2. kohdemarkkinoiden määrittelyyn ja asiakasryhmän valintaan, jonka tarpeet palvelu täyttää parhaiten
3. markkinointistrategiaan; jolla selvitetään kuinka asiakkaat tavoitetaan ja millä tavalla heitä lähestytään.
4. asiakassuhteiden ylläpitämiseen.

4.7 Riskien arviointi

Riskien sisällyttäminen liiketoimintasuunnitelmaan näyttää sijoittajille sen, että suunnitelmat eivät perustu liian optimaalisiin arvioihin. Liikeideaa on mietitty perinpohjaisesti, ja tarkasteltu asioita eri puolilta. Mikäli yrittäjä ei käsittele liiketoimintasuunnitelmassaan riskejä ollenkaan, suhtautuu moni sijoittaja siihen epäilevästi. Tämä voi johtaa rahoituksen hylkäämiseen. Riskeihin pitää suhtautua realistisesti. (McKinsey & Company 2001, 123.)

Yrityksen toiminnassa on tunnistettavissa kahdentyyppisiä riskejä; on vahinkoriskejä ja ns. liikeriskejä. Vahinkoriskit voidaan jakaa vielä yksityiskohtaisemmin kolmeen alaluokkaan:

- omaisuusriskeihin, joita ovat esimerkiksi, myrsky, tulipalo, ilkivalta, varkaus
- toimintariskeihin, kuten työnseisaukset ja lakot
- henkilöriskeihin, kuten tapaturma, ikääntyminen

Näitä vahinkoriskejä voi ennaltaehkäistä kouluttamalla uutta ja vanhaa henkilökuntaa. Yleisellä huolellisuudella ja järjestyksellä voidaan pienentää vahinkoriskien todennäköisyyttä. (Sutinen & Antikainen 1996, 272. 273.) Yrityksen täytyy huolehtia myös erilaisista vakuutuksista riskien varalta (vrt. Sutinen & Antikainen 1996, 277. 283).

Liikeriskit liittyvät yritystoiminnan epävarmuuteen. Yrittäjällä on suurempi riski kuin palkkatöissä olevalle. Maksaako asiakas laskun ajoissa, myöhästyvätkö tätä myöten kaikki muut maksut. Kuten Sutinen & Antikainen (1996, 272) toteavat, liikeriski toteutuessaan tarkoittaa sitä, että yrityksen liiketoiminnallinen hanke epäonnistuu ja näin ollen yritykselle syntyy hankkeesta enemmän kuluja kuin tuloja.

Liikeriskejä ei pysty vakuuttamaan. Ainut keino ehkäistä liikeriskejä on yrittäjän hyvä riskien analysointikyky, luova ajattelu ja kokemus (Antikainen & Sutinen, 1996, 274).

4.8 Rahoitussuunnitelma

Yritystoiminnan aloittaminen vaatii aina rahaa. Kuinka paljon rahaa tarvitaan, tulisi karvoittaa perusteellisesti ennen yrityksen perustamista. On hyvä laskea alkupääoman tarve niin, että se alkuhankintojen jälkeen kattaisi yrittäjän oman elämisen 6-12

kuukautta toiminnan aloittamisen jälkeen. Yrittäjän on muistettava että yritystoiminnasta alkaa tulla kuluja heti, kun yrittäjä tekee päätöksen yritystoiminnan aloittamisesta. (Meretniemi & Ylönen 2009, 76.)

Rahoitussuunnitelmaa laatiessa on rahan riittävyyden lisäksi muistettava ottaa huomioon rahan arvo. Pankit odottavat ensisijaisesti lainatulle rahalle korkotuottoja, vakuuksia sekä rahaliikenteen voimakasta kasvua. Julkiset rahoituslaitokset odottavat lisäksi että yritys työllistää ja kasvattaa vientiä. Rahoittajat voivat määrätä rahalle koron sen mukaan, kuinka riskinen sijoitus heille on kuinka kannattava yritys on. (Meretniemi & Ylönen 2009, 79; Pitkämäki 2001, 72. 73.)

Rahoituslaskelmassa kartoitetaan rahan tarve ja rahan lähde, jonka yrittäjä tarvitsee aloitusvaiheessa. Rahan tarve, käsittelee pakolliset alkuinvestoinnit jotta toiminta käynnistyy. Rahan lähteet, taas kertovat kuinka paljon yrityksellä on investointeja vastaavalle summalle. Kannattavuuslaskelma auttaa arvioimaan, miten saavutetaan kriittinen piste. Sen avulla pystyy arvioimaan onko myyntitavoite realistinen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2013, 12. 14.)

4.9 Rahoitusvaihtoehdot

Pankit ja vakuutusyhtiöt ovat yleisin vaihtoehto, josta lainaa kannattaa hakea. Lainan myöntämistä helpottaa yrityksen korkea oman pääoman osuus. Lainan myöntämiseen tarvitaan todennäköisesti vakuus, joka on esimerkiksi olemassa oleva reaaliomaisuus. (Paavolainen 2012, 18.)

Finnvera on perustettu vuonna 1999. Se on kokonaan Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö. Finnveran tarkoituksena on tukea nimenomaan aloittavia, kasvavia ja yrityksiä jotka pyrkii kansainvälisille markkinoille. Finnveran takauksesta vastaa Suomen valtio. Finnveran kautta myönnetään myös niin sanottu pientakaus, sen ehtoina on että yritys ei saa työllistää yli 49 henkeä. Yrittäjä laatii hakemuksen Finnveralle, jonka jälkeen Finnveran kanssa yhteistyötä tekevät pankit arvioivat hakemuksen lähettänyttä yrittäjää. Tuen myöntämisen edellytyksenä on, että hakijan liiketoiminnan on oltava kannattavaa, sekä oman pääoman osuus on riittävä. Yrittäjälaina on myös Finnveran tuote, joka on tarkoitettu perustettavan yrityksen rahoittamiseen. Sillä voi myös olemassa oleva yritys rahoittaa osakepääomaa. Yrittäjälaina on maksimissaan 100 000

euroa tai 80 % rahoitettavan hankkeen kustannuksista. Lainan myöntäminen edellyttää täten yrityksellä olevan 20 % omaa rahoitusta. (Paavolainen 2012, 19. 20.)

Meretniemi ja Ylönen (2009, 86) kiteyttävät hyvin mitä yrittäjän täytyy muistaa, kun haetaan yritykselle rahoitusta:

- hyvä liiketoimintasuunnitelma, käytä sen tekemiseen aikaa
- realistiset kannattavuuslaskelmat, ei yli- eikä alilaskentaa
- riittävä oman pääoman määrä
- määrätietoinen asenne kaikessa
- sitkeys neuvotteluissa ja hyvä argumentointi.

4.10 Henkilöstösuunnitelma

Riippumatta toimialasta on henkilöstön vaikutus yrityksen menestykseen ratkaiseva. Kuten Pitkämäki (2001, 69) toteaa, ihmiset tekevät yrityksen. Työntekijöiden osaaminen, koulutus, kokemus, tiedot ja vastuullinen toiminta vaikuttavat kaikki toiminnan sujumiseen. Yrittäjän tulee miettiä yritystä perustettaessa, tekeekö sen yksin, yhdessä jonkun kanssa, onko yhtiökumppanimahdollisuutta, palkataanko työntekijöitä ulkopuolelta vai perheestä. Päätöksenteko on helppoa silloin, kun perustaa yrityksen yksin, ei synny ristiriitoja eikä erimielisyyksiä. Yhdessä yrittäminen on järkevintä silloin, kun siitä saa lisäarvoa. Työtehtävät on jaettava selkeästi, palkanmaksusta kannattaa sopia kirjallisesti. Näin vältetään turhilta ongelmilta. Mikäli yrittäjä palkkaa yritykseen perheenjäsenen ja joutuu syystä tai toisesta irtisanomaan tämän, henkilöllä voi olla vaikeuksia saada työttömyyskorvausta. Tämä voi johtua perheenjäsenen asemasta (ks. luku 3) yrityksessä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 100.)

Henkilöstösuunnitelmaa laadittaessa kannattaa miettiä, minkälaista henkilökuntaa tarvitaan missäkin työvaiheessa ja kuinka paljon henkilökuntaa tarvitaan. Työsuhteiden laatu vaatii harkintaa. Palkkakustannukset ovat suuri kuluerä, ja tämän takia monet yrittäjät aloittavat toimintansa yksin, ennen kuin heillä on varaa palkata työntekijöitä. Sitten käytetään esimerkiksi perheensisäistä talkoovoimaa. On myös varauduttava erilaisiin tilanteisiin henkilöstösuunnitelmaa laadittaessa, esimerkiksi myynti kasvaa yhtäkkiä erittäin paljon, tai ei tarvitakaan niin paljoa henkilökuntaa kuin aluksi palkattiin. (Vrt. Meretniemi & Ylönen 2009, 102.)

5 Johtopäätökset

Kuten johdannossa totesin, tämän työn tarkoituksena oli löytää oikeanlainen liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajan tarpeisiin. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä otettiin erityisesti huomioon se, minkälaisen liiketoimintasuunnitelman rahoittaja vaatii. Tämän takia varsinaisessa liiketoimintasuunnitelmassa on esimerkiksi SWOT-analyysi sekä yrityksestä että yrittäjistä. Työn rajaamisessa onnistui suunnitelmien mukaisesti, otin liiketoimintasuunnitelmaan sellaiset kohdat, joista yritykselle on eniten hyötyä.

Teoriaosuuden kirjoittamisesta ja monipuoliseen lähdeaineistoon tutustumisesta oli yllättävän paljon hyötyä laatiessani liiketoimintasuunnitelmaa. Mikäli liiketoimintasuunnitelma olisi laadittu ainoastaan esimerkiksi Yritys-Suomi-sivuston antaman työkalun mukaan, olisi se jäänyt paljon suppeammaksi. Teoriaosuus antoi syvyyttä liiketoimintasuunnitelmaan sekä antoi erilaisia näkökulmia sen kirjoittamiseen ja liikeidean testaamiseen.

Teoriaosuudessa hyödynsin neljää eri kirjallisuutta aktiivisesti. Aihe ei ole niin trendikäs että kirjallisuuden olisi pitänyt olla viime vuosilta, joten tämän takia melkein 10 vuotta vanhat teokset olivat myös hyödyllisiä. Tehokkaimmat lähteet omaan tarpeeseen olivat kirjat, jotka käsittelevät pienen osan liiketoimintasuunnitelmaa. Niissä asiat oli esitetty tehokkaimmin ja niistä sai kaiken hyödyn. Eniten hyödynnetty lähde Meretniemen ja Ylösen Yrityksen perustajan käsikirja on kirjoitettu vuonna 2009, joten tämän vuoksi voin todeta että teoriaosuus on luotettava. Internet-lähteet tukivat hyvin sitä kantaa, jonka rahoittajat vaativat. Sivut ovat ajan tasalla nykypäivän taloustilanteen kanssa. Tästä esimerkkinä on varsinaiseen liiketoimintasuunnitelmaan (liite 1, 16) laadittu laaja riskianalyysi.

Yllättävintä matkan varrella oli markkinointisuunnitelman laatiminen. Sen laatimiseen menee yrittäjällä yllättävän kauan, mikäli ei ole suhteita tai taustaosaamista markkinoinnista. Markkinointiin perehtyneellä ihmisellä on sentään jotain tietoja siitä paljon mikäkin maksaa. Tietoja oli vaikea saada, ja kyselyihin jätettiin vastaamatta. Lähetin yhteydenottopyyntöjä eri radiokanaville, yksikään ei ottanut yhteyttä. Kyselin Espoon kaupungilta ulkomainonnasta, sain vastuksen että ulkomainonta Espoossa on ulkoistettu. Saamatta tietoa siitä, että kuka sitä sitten hoitaa. Tämän vuoksi yritys päätti ulkoistaa markkinointisuunnitelman laatimisen, mikäli alkurahoitus järjestyy ulkopuolelta.

Markkinoinnilla yrittäjä tekee itsensä tunnetuksi. Jotta markkinoille pääsee, tulee siihen panostaa huomattavasti.

Rahoitussuunnitelmaa tehdessä kannattavat luvut laskea hieman yläkanttiin, jotta ikäviltä yllätyksiltä vältyttäisiin. Alkurahoitusta haettaessa, on hyvä laskea yrittäjälle mukaan myös 6. 12 kuukauden palkka. Kuten johdannossa totesin, tehtävänäni oli myös ottaa selvää, että onko markkinoilla muita rahoitusvaihtoehtoja yritykselle, kuin pankit ja Finnvera. Kyseiset vaihtoehdot olivat ainoat, jotka sopivat aloittavalle yritykselle.

Internet on täynnä eri työkaluja yrityksen perustamista varten. Se on tehty erittäin helppoksi, ihan kuin ei tarvitsisi itse ajatella ollenkaan. En ole ollenkaan tyytyväinen olemassa oleviin työkaluihin, ne ovat aivan liian suppeita, eikä avaa aihetta tarpeeksi. Helposti liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä tulee käytettyä niitä, koska ne nopeuttavat prosessia huomattavasti. Tämän takia kirjallisuuteen tutustuminen on ehdottoman tärkeää, koska se antaa syvyyttä liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Kirjallisuus kertoo yrittäjien tarinoita, kun riski kannatti, mutta myös sen kun kaikki ei mennyt niin kuin piti.

Tämän prosessin aikana syntyi uusi liikeidea, luentojen pitäminen aloittaville yrittäjille; kerrotaan myös se yrittäjyyden nurja puoli. Yrittäjyys ei ole helppo tie, se vaatii tietynlaista luonnetta ihmiseltä, muun muassa erittäin hyvää paineensietokykyä. Kerrotaan miksi kannattaa laatia hyvä liiketoimintasuunnitelma ja testata liikeideaa. On tehty teoksia jossa kirjoitetaan mitä kaikkea yrittäjän tarvitsee tehdä, ennen oman yrityksen perustamista, mutta käytännön sudenkuopat jäävät kertomatta.

Omarahoitteinen yrittäminen on erittäin raskasta. Palkkaa ei voi nostaa yrityksestä aluksi muuta kuin ihan minimi määrän, kaikki rahat ovat kiinni liiketoiminnassa.. Palkan nostaminen yrityksestä on monelle yrittäjälle kallista rahaa, yrittäjäeläke on kuitenkin ansiosidonnainen ja yrittäjä ansaitsee yrittäjäeläkkeen työllään. Harva nuori yrittäjä edes osaa ajatella eläkeikää, palkkatöissä ollessa eläkettä kertyy koko ajan niin sanotusti huomaamatta. Eläkeiän koittaessa on liian myöhäistä todeta, että olisi pitänyt nostaa enemmän palkka. Nämä ovat sellaista tietoa, että niitä pitää jakaa eteenpäin, jotta ikäviltä yllätyksiltä vältyttäisiin.

Omasta mielestä onnistuin työssä hyvin, koska työstä tulee olemaan erittäin paljon hyötyä yrittäjälle, sai sillä alkurahoituksen onnistumaan tai ei. Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjän käsikirja, ja sitä kannattaa ehdottomasti päivittää toiminnan aloitettua. On

mielenkiintoista verrata mikä oli lähtötilanne esimerkiksi kolmen vuoden kuluttua. Toimeksiantajani totesi, että olisi selvinnyt monesta tilanteesta helpommin, mikäli olisi tehnyt liiketoimintasuunnitelman jokaisesta yrityksestään ennen toiminnan aloittamista.

Lähteet

Ennen rahoituspäätöstä. <http://finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Hae-rahoitusta/Ennen-rahoituspaeaeoestae> Luettu 28.2.2013.

Hae rahoitusta. <http://finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Hae-rahoitusta> Luettu 2.3.2013.

McKinsey&Company 2001, Ideasta kasvuyritykseksi. Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Suom. Maarit, Tillman. WSOY.

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. 1.-2. painos. Otava, Keuruu.

Paavolainen, Lari 2012.

Yrityksen perustamisopas 2012.

<https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/51578/Opinnaytetyo%20-%20Yrityksen%20perustamisopas%20-%20Lari%20Paavolainen%20-%202023112012%20ver4.pdf?sequence=1>, luettu 16.4.2013.

Patentti- ja rekisterihallitus.

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/toimiala.html>, luettu 3.3.2013.

Puustinen, Terho 2004, Avain omaan yritykseen, 2. uudistettu painos. Kirjakas, 2006.

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2013.

http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf. Luettu 31.3.2013.

Pitkämäki, Ari 2001, Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. 2. painos. Talentum, Helsinki.

Sutinen, Mika & Antikainen, Ahti 1996. PK-Yrittäjän käsikirja, Kauppakaari Oy, Helsinki.

Vilka, Hanna & Airaksinen, Tiina 2003. Tammi, Helsinki.

Yrityksen lukumäärät. http://www.tem.fi/files/35080/TEMjul_46_2012_web.pdf, 9. Luettu 1.3.2013.

Laskuttaa.com liiketoimintasuunnitelma

Sisällys

1	Tiivistelmä	3
2	Markkina-analyysi	4
2.1	Toimiala	4
2.2	Asiakkaat	4
2.3	Toimintaympäristö	6
2.4	Kilpailijat	6
2.4.1	Eezy.fi	6
2.4.2	Suomen palkkiopalvelu.fi	7
2.4.3	Työtrahaksi.fi . Factura	7
2.4.4	Ukko.fi	7
2.4.5	Muut kilpailijat	8
2.4.6	Laskuttaa.com kilpailuetu muihin	8
3	Oman yrityksen kuvaus	9
3.1.1	Visio, strategia ja tavoitteet	9
3.1.2	Tuotteet ja palvelut	10
3.1.3	Henkilöstö	11
3.1.4	Markkinointi	11
3.1.5	Tilat	13
4	Rahoitussuunnitelma	14
5	Riskianalyysi	16
5.1.1	Yrityksen SWOT-analyysi	17
5.1.2	Yrittäjän SWOT-analyysi	18

1 Tiivistelmä

Laskuttaa.com on osakeyhtiö, jonka liikeideana on toimia laskutuspalveluna asiakkaille, joilla ei ole omaa yritystä. Voi toimia yrittäjämäisesti ilman omaa yritystä, Laskuttaa.com laskuttaa tehdystä työstä. Samalla yritys hoitaa kaikki tarvittavat paperityöt. Näin ollen pystytään keskittymään ainoastaan työntekoon ja asiakkaiden hankkimiseen. Liikeideaan kuuluu myös niin sanottu yrityshautomo, mikäli yrittäjyys kiinnostaa Laskuttaa.com auttaa asiakkaan alkuun. Laskutuspalvelu toimii Internetin välityksellä, mutta tarkoitus on perustaa myös toimisto, jotta asiakkaat voivat tulla paikan päälle tapaamaan yrittäjää. Toimipaikkaa haetaan Lauttasaaresta, aluksi varmaan toimistohotellista kunnes oikeanlainen liiketila löytyy. Lauttasaareissa on yrittäjän juuret.

Yritysmuodon valinta oli helppo, osakeyhtiö on tuttu yrittäjän muista liiketoimista. Laskuttaa.com toimii aluksi rakennusliikkeen aputoiminimellä, ja erkanee siitä omaksi yritykseksi. Nimivalintaan vaikutti se, että yrittäjä haluaa sillä viestiä heti mitä yritys tekee. Se on lyhyt ja ytimekäs, ja jää helposti ihmisten mieleen. Yrittäjällä on 15 vuoden kokemus yrittäjyydestä rakennusalalta. Yrityksen hallitus muodostuu perheestä, joten yritystä voidaan kutsua siten myös perheyritykseksi. Laskuttaa.com lähtee hakemaan alkupääomaa lainana, omarahoitteiseen lähtötilanteeseen ei tällä hetkellä ole resursseja. Liikeidea vaatii tietynlaisen markkinoinnin, joka tarvitsee alkupääomaa.

Viiden vuoden kuluttua laskuttaa.com haluaa olla johtavin yritys alalla, ja kolmen A:n luottoluokassa. Kilpailua alalla on jonkin verran, mutta oikeanlaisella markkinoinnilla saavutetaan sen verran käyttäjiä, että on realistista sanoa yrityksen olevan kolmen kärjessä vuoden kuluttua.

2 Markkina-analyysi

2.1 Toimiala

Laskuttaa.com yrityksen toimiala ei ole itsestään selvä. Verottajan mukaan se kuuluu toimialaluokkaan 78100, työnvälitystoiminta. Kilpailijoita löytyy monestakin eri toimialaluokasta, joilla on samantyylinen liikeidea. Tämän vuoksi toimiala-analyysi keskittyy lähinnä kilpailijoiden määrään ja trendiin, joka on ollut havaittavissa viiden viimevuoden aikana. Laskutuspalveluyrityksiä on tällä hetkellä Suomessa suurin piirtein 10, joista aktiivisia noin viisi. Vanhimmat on perustettu viisi vuotta sitten, ja parin viime vuoden aikana on syntynyt loput. Verrattuna Ruotsiin on Suomi vielä lapsen kengissä laskutuspalveluyritysten suhteen. Ruotsissa yrityksiä on satoja.

Kilpailija-analyysiä tehdessä voidaan sanoa, että kyseessä on erittäin nuori ja dynaaminen ala. Alalle voidaan odottaa kilpailua enemmänkin. Vuodenaikojen vaihtelu ei vaikuta alaan kovinkaan paljon. Kesä saattaa nostaa jonkin verran käyttäjien määrää, mutta ei voi puhua selkeästi kausivaihtelusta, kuten esimerkiksi ravintoloilla.

2.2 Asiakkaat

Laskuttaa.comin asiakkaat voivat olla alalta kuin alalta. Työn laadulla ei ole väliä, kunhan ei ole omaa yritystä ja tarvitaan tehdylle työlle laskuttaja. Tämä tekee ihmisestä laskuttaa.comia potentiaalisen asiakkaan.

Palvelu sopii hyvin esimerkiksi freelancereille, keikkatyötä tekeville ja rakennusalan työntekijöille. Näillä tunnusomaisia piirteitä on, että asiakkaiden täytyy laskuttaa tehdystä työstä.

Monet hektiset alat, kuten palveluala, joutuvat käyttämään vuokratyövoimaa. Laskutuspalveluyrityksen käyttäminen tulee yrittäjälle halvemmaksi. Vuokravälitysfirma ottaa työstä enemmän välistä ja vuokratyövoima on monelle yrittäjälle kallista työvoimaa. Asiakkaalle jää enemmän käteen työskennellessä Laskuttaa.comin kautta kuin henkilöstövuokrausyrityksen.

Monet esimerkiksi entiset kaupanalan työntekijät, joilla on jo kokemusta työstä, voisivat tehdä hajanaisia työvuoroja entisessä työpaikassa, esimerkiksi sairastapauksen sattuessa. Työntekijällä on kokemusta paikasta, ei tarvitse opettaa kaikkea alusta, säästyä aikaa ja kustannuksia. Se sopii erinomaisesti esimerkiksi, opiskelijoille tai hoitovapaalla oleville entisille työntekijöille, jotka kaipaavat lisäansioita.

Myös työttömille, jotka lähenevät eläkeikää, on laskutuspalvelu ratkaisu. Monta kertaa yli 50-vuotiaalle on kertynyt jos jonkinlaisia osaamista eri aloilta. Harva 50-vuotias perustaa enää omaa yritystä tai työllistyy kovin helposti. Työttömille asiakkaille laskutuspalvelun käyttäminen ei katkaise liiton päivärahan saamista. Jos olet töissä vaan yhden päivän, saat muilta päiviltä liiton päivärahaa. Monella yrityksellä on tekemätöntä työtä tarjolla, joko projekti- tai kausiluontoista. Tällöin laskutuspalvelu on sopiva vaihtoehto.

Raha on suuri motivaation lähde. Moni haluaa tienata enemmän, koska Laskuttaa.comia käyttäessä asiakas hinnoittelee itse itsensä, saa hän juuri sitä palkkaa kun hän haluaa. Eri asia tietenkin on, maksaako yritys sitä hänelle. Asiakas voi helposti hinnoitella itsensä ulos, mutta tässä hän huomaa mitä oikeasti on toimia yrittäjänä ja määrittellä itse hinta työstä, jota tekee. Kilpailu alalla kuin alalla on kovaa. Tässä asiakas huomaa sen että paljon työnteko maksaa yritykselle. Nyrkkisääntö on että jos työntekijälle maksetaan 15 euroa tunnilta, maksaa se työnantajalle 30 euroa tunti, eli tuplasti enemmän.

Vaikka elämme teknologian aikaa, ei kaikilla ole tietokonetta tai Internetyhteyttä. Tämän vuoksi on tärkeää avata toimisto, jonne asiakkaat voivat tulla kysymään neuvoa ja jättämään laskutusmääräyksen. Samalla asiakas tutustuu yrittäjiin.

Laskuttaa.com ei etsi töitä asiakkaalle, vaan asiakkaan täytyy itse etsiä työnsä. Yritys kuitenkin voi saattaa yhteen asiakkaan ja yhteistyökumppanin. Alustavia neuvotteluja on käyty muun muassa Lauttasaaren ravintoloiden kesken. Laskuttaa.com toivoo että ihmisiin syntyisi enemmän yrittäjämäistä toimintaa, että kävellään liikkeeseen sisälle ja tarjotaan palveluksia. Nykypäivänä tuntuu trendinä olevan se, että odotetaan että joku hakee ihmisen kodistaan töihin.

2.3 Toimintaympäristö

Koska Laskuttaa.com hoitaa asiakkaan puolesta kaikki työstä aiheutuvat lakisääteiset kulut ja velvoitteet, se on tekemisessä eri viranomaisten kanssa. Verottajan kanssa ollaan tekemisissä, kun maksetaan arvonlisävero ja ennakonpidätys. Arvonlisävero saattaa muuttua taas pian. TyEL-maksut saattavat muuttua. Nämä muutokset pitää tiedottaa välittömästi käyttäjille Internetsivuilla että sähköpostin välityksellä.

Laskuttaa.com tulee vaikuttamaan myös toimintaympäristöönsä työllistävällä tavalla. Se lisää mahdollisia yrittäjiä, jotka taas luovat uusia työpaikkoja. Laskuttaa.com kannustaa asiakkaita lähtemään yrittäjyyden polulle testattuaan ensiksi liikeideaansa palvelunsa kautta. Suomi tarvitsee yrittäjiä, helpompi yrittäjäksi on lähteä ensiksi testattuaan liikeidea ja saamalla tietoa asioista. Vaikka yrityksen perustamisesta on kirjoitettu erilaisia teoksia, konkreettisimman tiedon yrittäjyydestä, sen mahdollisuuksista ja sudentuopista saa toiselta yrittäjältä.

2.4 Kilpailijat

Kilpailija-analyysissä on neljä kilpailijaa, joilla on samantapainen liikeidea. Kaikki kilpailijat toimivat eri toimialalla.

2.4.1 Eezy.fi

Eezy.fi on toimialan johtavin kilpailija, sen toimiala on ohjelmointi- ja manageripalvelut. Rekisteröityneitä käyttäjiä on yli 6 000 kappaletta. Se on toiminut jo vuodesta 2008 lähtien, joten kokemusta toiminnasta on. Kotisivut, jolla palvelu toimii, ovat selkeät ja helppokäyttöiset. Eezy.fi mainostaa Googlessa ja sosiaalisessa mediassa, Facebook-sivujen kautta. Siellä on ajankohtaista informaatiota palvelusta. Palvelua on myös englanninkielellä. Estreetin kautta pystyy markkinoimaan palveluitaan, tätä ei löydy muilta kilpailijoilta. Heillä on konkreettinen toimisto, jossa voi vieraila. Aukioloajat ovat haastavat 8-15, sellaisille henkilöille, jotka ovat töissä virka-aikaan mutta haluavat kokeilla muuta ja tutustua palveluun muutakin kuin internetin kautta.

Silmiinpistävää oli yritysmuoto osuuskunta, joka on yritysmuodoista ehkä monille vierain. Eezy.fi on selittänyt yritysmuodon valinnan, mutta se herättää epäilystä. Laskutaa.com yrittäjällä heräsi kysymys että peitelläänkö tällä liikevaihdon tietoja. Osuuskunnan liikevaihto ei ole saatavilla. Yrityksellä on hieman negatiivissävyinen kanta yrittäjyydestä, ei kannusta siihen lähtemään.

2.4.2 Suomen palkkiopalvelu.fi

Tämä yritys on ainut, joka käyttää kiinteitä laskutushintoja, muilla ne ovat prosenttimuodossa. Yrityksellä on myös palkanlaskentapalvelu. Sillä on hallitus esillä. Ei ole toimistoa jossa voisi vierailla, internetsivut ovat aika vaatimattomat. Mikäli palvelu toimii ainoastaan internetissä, on sen herätettävä kiinnostusta. Suomen palkkiopalvelu.fi on toiminut jo vuodesta 2007, laskutuspalvelu ei ole toiminut niin kauan. Toimiala yrityksellä on esittäviä taiteita palveleva toiminta. Yrityksellä on Facebook-sivut, mutta niitä on viimeksi päivitetty vuonna 2011. Yrityksellä on Eestiläinen tytäryhtiö, mikä saattaa herättää epäilyksiä.

2.4.3 Työtrahaksi.fi . Factura

Yritys on osakeyhtiö, joka on perustettu vuonna 2003, mutta kyseinen laskutuspalvelu on tullut käyttöön vuonna 2010. Yrityksen toimiala on muut palvelut liike-elämälle. Palvelumaksu on 7.9 % arvolisäverottomasta laskun loppusummasta. Kuitenkin niin, että minimilaskutus on 25 ” ja maksimilaskutus 300 ”. Yritys ei laskuta kotitalouksia. Yritys toimii fyysisesti Tampereella. Internetsivut ovat selkeät ja tyylikkäät. Se markkinoi Googlen ja Facebookin avulla, Googlen avulla ainoastaan selkeillä osumilla.

2.4.4 Ukko.fi

Ukko.fi on yritysmuodoltaan osuuskunta. Se on perustettu vuonna 2012, eli kyseessä on aika tuore yritys. Palvelumaksu on 6.9 % arvolisäverottomasta laskun loppusummasta. Yrityksen nimi ei kerro palvelusta mitään. Onko tässä haettu kiinnostuksen herättäjää, vai mikä on nimen tarkoitus. Internetsivut ovat selkeät, tarvittavat tiedot löytyvät etusivulta. Toimisto sijaitsee Helsingin keskustassa, aukioloajoista ei ole mainintaa. Ukko.fi käyttää palvelutuotteen konkretisoinnin keinoja mainostamisessa, eli käyttäjien

kokemuksia. Se markkinoin palveluitaan Facebook-sivujen kautta sekä Google-mainonnan avulla. Se mainostaa sivuillansa kotimaisuutta, sekä on luotettava kumppani merkin saanut.

2.4.5 Muut kilpailijat

Suomessa on myös muita laskutuspalveluita tuottavia yrityksiä, joista ei ole tehty sen suurempaa kilpailija-analyysia. Näitä yrityksiä on mm. Toimipiste.fi, Arbetosk.fi sekä Odeal.fi. Kyseisiä yrityksiä ei löytynyt edes ytj-palvelusta, joten se herätti epäilyksen. Kyseiset yritykset löytyivät internetin keskustelupalstan kautta, ja yritykset eivät markkinoi palveluitaan mitenkään.

2.4.6 Laskuttaa.com kilpailuetu muihin

Etuna kilpailijoihin voidaan pitää toimiston aukioloaikoja. Tarkoitus on pitää toimisto avoinna klo 10. 18, jotta myös klo 8. 16 työskentelevät asiakkaat pääsisivät paikalle. Toimiston keskeinen sijainti on myös eräs valttikortti. Toimisto pyritään löytämään Lautasaaresta, jonne on helppo tulla julkisilla ja josta löytyy myös helposti parkkipaikkoja. Toimiston tulisi sijaita katutasossa, josta ikkunan mainokset näkyvät tielle. Laskuttaa.com yritysmuoto on osakeyhtiö, joka on monelle paljon tutumpi kuin esimerkiksi osuuskunta. Kaikki tiedot tilinpäätöstietoineen ovat julkisia. Yrittäjien esittely löytyy kotisivuilta. Internetin kautta toimivaa palvelua on luontevampi käyttää, kun konkreettisesti näkee ketkä sen takana ovat.

Kaikki kilpailijat markkinoivat palveluitaan lauseella, toimi yrittäjämäisesti, mutta ilman omaa yritystä. Kuitenkaan eivät kannusta varsinaisesti lähtemään yrittäjäksi. Laskuttaa.comin toiminnassa annetaan myös yrittäjäneuvontaa. Testattuaan liikeidean toimivuuden asiakas voi lähteä yrittäjäksi, Laskuttaa.com auttaa asiakkaan alkuun. Autamme kaupparekisteri-ilmoituksen täyttämässä ja muissa käytännön paperitöissä. Kerromme mitkä vakuutukset ovat yrittäjälle pakollisia. Muistutamme että yrittäjäeläke on ansiosidonnainen, joten palkkaa kannattaa nostaa edes jonkin verran. Näin ollen eläkepäivänä ei tule yllätystä. Kerromme että puhelinmyyjiin kannattaa suhtautua varovasti, jotta et sitoudu yrityksen alkutaipaleella suuriin markkinointikuluihin, joista ei ole mi-

tään hyötyä. Tästä esimerkkinä surullisen kuuluisa Directa-tapaus, josta monelle yrittäjälle syntyi vaan kuluja, saamatta minkäänkään hyötyä palvelusta.

3 Oman yrityksen kuvaus

3.1.1 Visio, strategia ja tavoitteet

Laskuttaa.com on osakeyhtiö, jonka omistavat Juha Salonen ja Heidi Turunen. Laskuttaa.com toimii Internetin välityksellä. Kaikki tarvittavat tiedot ja laskujen lähettäminen toimii kotisivujen kautta, näin ollen asiakas saa palkan nopeammin tilille. Tarkoituksena on avata toimisto sopivan liiketilan löydyttyä. Aluksi toimisto voi sijaita toimistohotellisissa, mutta tarkoitus on löytää kunnon liiketila yritykselle kohtuuhintaisella vuokralla. Alueena Lauttasaari on ollut ajatuksissa. Sinne on helppo tulla, vuokrat ovat halvemmat kuin ydinkeskustassa sekä yrittäjän juuret ovat siellä. Lauttasaarella tuetaan voimakkaasti paikallisia yrittäjiä, ja yrittäjä haluaa hyödyntää näitä yhteistyökumppaneita.

Laskuttaa.comin visiona on olla viiden vuoden kuluttua johtavin laskutuspalveluita tuottava yritys. Sekä samalla kannustaa asiakkaita yrittäjyyteen ja auttaa heitä alkuun. Ala on aika nuori, joten tulevaisuudessa voidaan olettaa sen kasvavan voimakkaasti ihmisten huomattessa sen hyötyä. Visiona on myös toimia yrittäjien konsulttina, pitää luentoja yrittäjyydestä ja sen kivisestä tiestä, kertoa myös siitä nurjasta puolesta, siitä miksi asiat pitää tehdä tietyllä tavalla.

Strategia, jolla visio saavutetaan, on oikeanlainen markkinointi. Markkinoinnilla lyödään liikeidea asiakkaiden tietoisuuteen ja saadaan asiakkaita miettimään myös tämänlaista työnteon vaihtoehtoa.

Laskuttaa.com yrityksen arvot ovat rehellisyys, asiakaslähtöisyys ja ihmisten kunnioittaminen. Yritys harjoittaa rehellistä liiketoimintaa ja kannustaa myös asiakkaita siihen. Asiakaslähtöisyys, asiakas on kaiken alku ja juuri, ilman asiakkaita ei myös ole liiketoimintaa. Yrittäjän täytyy muistaa ajatella asiakaslähtöisesti kaikkea toimintaansa. Kunnioitetaan asiakkaan päätöstä lähteä yrittäjäksi, ja autetaan asiakasta alkuun. Nämä arvot ohjaavat yritystä toteuttamaan strategiaansa.

Laskuttaa.comin tavoitteet ovat viiden vuoden kuluttua olla markkinajohtaja alalla, sekä olla tunnettu brändi, säilyttäen kolmen A:n luottoluokan. Tavoitteiden kautta yritys vahvistaa sisäistä osaamistaan eli vahvuuksiaan ja heikkouksiaan. Markkinointiosaaminen, alan tuntemus ja työn määrän arvioiminen paranevat matkan varrella. Pääoman tarve on laskettu hieman yläkanttiin, jotta tavoitteet toteutuvat ja toiminta jatkuu.

3.1.2 Tuotteet ja palvelut

Laskuttaa.com on palveluyritys. Yrityksen liikeideana on toimia laskutuspalveluna asiakkaalle. Asiakkaan tarve, jonka yritys tyydyttää, on toimia välikätenä asiakkaan ja toimeksiantajan kesken ja ottaa siitä tietyn prosentin palkkiota. Moni ala haluaisi työntekijöitä, jotka laskuttavat työstänsä. Tämä vaatii oman yrityksen perustamista. Käyttämällä Laskuttaa.comin palvelua ei asiakas tarvitse omaa yritystä. Asiakas kertoo toimeksiantajalle, että Laskuttaa.com hoitaa laskutuksen hänen puolestaan. Laskuttaa.com hoitaa myös verot, työeläkemaksut sekä muut lakisääteiset maksut. Näin ollen asiakas on jokaisen toimeksiannon ajan määräaikaissa työsuhteessa Laskuttaa.comin kanssa. Työeläkettä kertyy vaadittava määrä ja verot tulevat hoidetuksi.

Palvelu toimii Internetsivujen avulla, johon asiakkaat rekisteröityvät ja lähettävät laskun sitä kautta. Laskuttaa.com välittää laskun eteenpäin yritykselle, johon asiakas on tehnyt laskutettavaa työtä. Asiakkaan palkka määräytyy sen mukaan, kuinka paljon on laskutettu, siitä Laskuttaa.com vähentää palvelumaksun, sekä pakolliset työnantajakulut. Tämä kokonaissumma on bruttopalkka, josta pidätetään verokortin mukainen summa. Sivuilta löytyy myös laskuri, joka kertoo asiakkaalle, kuinka paljon hänen pitää laskuttaa saadakseen tietyn hinnan. Näin asiakas näkee, kuinka paljon työn tekeminen oikeasti maksaa yrittäjänä toimiessaan.

Laskuttaa.com kuuluu ennakkoperintärekisteriin. Joillekin asiakkaille yrityksen perustaminen estyy siinä vaiheessa, kun heillä on verovelkaa. Verovelkaa on voinut syntyä esimerkiksi edellisestä yrityksestä, joka on mennyt konkurssiin. Verovelka estää heitä pääsemästä ennakkoperintärekisteriin, ja näin ollen työn saaminen vaikeutuu. Esimerkiksi yrittäjä joka ei kuulu ennakkoperintärekisteriin tekee asiakkaalle remontin, niin asiakas ei saa kotitalousvähennystä. Laskuttaa.com kannustaa ihmisiä töihin ja kertoo, mitä yrittäminen ja yrittäjyys vaativat.

Palvelumaksu on 5.13 % arvonlisäverottomasta laskun hinnasta. Se on samassa kategoriassa kuin kilpailijoilla, mutta kuitenkin vähemmän, kuin asiakkaalla menisi pakollisiin kirjanpitolukuihin ja muihin paperitöihin, mikäli hän toimisi yrittäjänä.

3.1.3 Henkilöstö

Henkilöstön tarve lähtee aluksi siitä, että yritys tarvitsee Internetsivujen tekijän, ja sama henkilö jatkaa yrityksen IT-vastaavana. Ongelmatilanteissa hän on käytettävissä. Palvelu perustuu Internetsivuihin ja niiden toimivuuteen, joten ammattitaitoinen työntekijä tarvitaan. Yrityksellä on muutama ehdokas valmiina. Internetsivuilla sijaitseva extranet, jossa palkkalaskuri sijaitsee, tekee sivujen tekemisestä hieman tavallisia haastavamman.

Yrittäjät itse hoitavat aluksi laskutuksen, mutta asiakasmäärän kasvaessa palkataan lisää laskuttajia. Alustavat neuvottelut ovat jo käynnissä. Koulujen harjoittelupaikkoja aiotaan hyödyntää henkilöstöä palkattaessa. Näin säästetään kustannuksia ja koulutetaan henkilökuntaa samalla.

Yrittäjien markkinointiosaaminen on heikkous, joten markkinointi ulkoistetaan toiselle henkilölle. Mahdollinen toimeksianto on suunnitteilla koulujen opinnäytetyön tekemisen yhteydessä. Näin yritys saisi kunnollisen markkinointisuunnitelman. Tämä riippuu hieman aikataulusta. Markkinointiin liittyvät mainosten jakamisen hoitavat yrittäjät itse, mikä pienentää kustannuksia.

Uusien työntekijöiden hakuun käytetään Työ- ja elinkeinoministeriön sivustoa www.mol.fi, sekä koulujen käyttämää www.jobstep.fi sivustoa.

3.1.4 Markkinointi

Kuten jo aikaisemmin todettiin, yrittäjien markkinointiosaaminen on tämän uuden liikeidean suhteen heikko. Vaikka yrittäjällä on 15 vuoden kokemus yrittäjyydestä, on rakennusalan markkinointi erilaista kuin uuden yrityksen tuominen markkinoille. Tämän takia Laskuttaa.com palkkaa henkilön hoitamaan markkinointia. Markkinointi maksaa

yllättävän paljon, mutta se on ehdoton edellytys, jotta yritys saa tunnettavuutta ja lyö itsensä läpi. Alkupääoman määrä vaikuttaa siihen, kuinka paljon markkinointiin voi käyttää. Markkinointialan ammattilainen osaa sanoa edes suuntaa antavia arviointeja paljon markkinointi maksaa, tämän vuoksi konsultointi on tarpeen.

Ystäväpiirissä on henkilö joka hoitaa hakusanamarkkinoinnin ja tehokkaan hakusanaoptimoinnin Googlen Adwordsin avulla. Google-markkinointi on tehokas ja helppo keino yrityksen mainostaa. Tarkoitus on painattaa mainoksia ja viedä niitä koulujen ilmoitustauluille. Samalla painatetaan mainoksia, joita jaetaan ihmisten postilaatikkoihin.

Yritys aikoo käyttää erilaisia suoramarkkinoinnin keinoja. Alustavia hintatiedusteluja on tehty eri radiokanavien kanssa. Katujen lyhtypylväiden mainospaikat kiinnostavat, mainospaikkojen myynti on selvittelyn alla.

Sosiaalinen media on tehokas markkinointikeino. Facebook-markkinoinnin avulla pystyy kohdentamaan markkinointia tietyille kohderyhmälle, edulliseen hintaan. Kohderyhmän pystyy määrittämään erittäin tarkasti, ja se tulee näkyviin sivustolla ehdotuksena. Laskuttaa.com tekee myös Facebook-sivut, joilla ilmoitetaan uutisia liittyen yritykseen ja järjestetään kilpailuja. Tarkoituksena on järjestää kilpailu kaikkien ryhmään liittyneiden kesken, jotka jakavat sivua. Monet Facebookia käyttävät liittyvät eri ryhmiin pelkäämään kilpailuiden takia. Tällä saavutetaan ainakin näkyvyyttä Facebookissa. Sosiaalinen media on tässä tapauksessa erittäin tehokas markkinointikeino. Facebook-sivuja tulee päivittää ahkerasti, jotta käyttäjien mielenkiinto yritystä kohtaa säilyy.

Espoon taksiautoilijoiden kanssa on suunniteltu markkinointia taksien kyljissä. Tämä markkinointiväline on edullinen keino saada näkyvyyttä pääkaupunkiseudulla. Taksit liikkuvat ympäri pääkaupunkiseutua, joka edesauttaa Laskuttaa.comin tunnetuksi tuleamista.

Internet-sivuille on tarkoitus laittaa yrittäjäesittely sekä käyttäjien kokemuksia. Yritys käyttää näin palveluiden tuotteistamisen konkretisoinnin keinoja. Yritys saa kasvot asiakkaiden mielessä. Sekä mukavampi käyttää palvelua, kun tietää ketkä sen takana ovat. Internet-sivusto tarjoaa asiakkaille monipuolisesti yrityksestä tietoa, jonka avulla

asiakkaat saavat yrityksestä paremman ja luotettavamman kuvan. Kattavat Internet-sivut tuovat uusia ja potentiaalisia asiakkaita.

Yritys haluaisi kunnollisen markkinointisuunnitelman, ja siihen mahdollisesti pyydetään tulevaisuudessa toimeksiantoa Metropolia Ammattikorkeakoulun markkinoinnin opiskelijalta. Tästä hyötyvät sekä yritys että opiskelija. Opiskelija voi olla esimerkiksi tehdä opinnäytetyönä markkinointisuunnitelman Laskuttaa.comille ja saada siitä jonkin näköisen korvauksen.

Alkupääomaa haettaessa yritys laskee markkinoinnin osuudeksi alkuperäistä suunnitelmaa suuremman summan. Näin mahdollisimman moni tulisi tietoiseksi yrityksestä ja kyseisen toimintatavan mahdollisuudesta. Markkinointi keskittyy aluksi Uudenmaan alueelle.

3.1.5 Tilat

Palvelu toimii Internetissä, mutta yrittäjän haluavat myös konkreettisen toimiston. Toimitilaa on ajateltu etsiä Lauttasaaresta. Ihanteellinen paikka olisi Lauttasaarentien varrella katutasolta, jossa isot ikkunat tielle päin. Ikkunoihin mainokset jotka herättävät kiinnostuksen. Lauttasaarentiellä on vilkas autoliikenne, joka mahdollistaisi potentiaalisten asiakkaiden löytymisen.

Yrittäjän juuret ovat Lauttasaarella ja siellä arvostetaan yrittäjyyttä. Paikalliset tukevat toisiaan ja suosivat oman saaren palveluita. Tämän takia yhteistyökumppaneita Lauttasaaresta on helppo löytää. Paikkana Lauttasaari on otollinen yritykselle, sillä sinne on helppo tulla ympäri pääkaupunkiseutua sekä julkisilla kulkuvälineillä, että omalla autolla.

Toiminnan alkuvaiheessa yritys mahdollisesti hakee toimitilansa toimitohotellista, mikäli aika tilan etsimiseen ei riitä ennen toiminnan aloittamista. Toimitohotelli tulee sijaitsemaan myös Lauttasaarella, joten asiakkaille ei tule kovin suurta muutosta kun oikea toimitila löytyy.

4 Rahoitussuunnitelma

RAHAN TARVE	Eur
Perustamismenot	800
Osakepääoma	2500
Tietokoneet ja ohjelmat	8000
Nettisivut	4000
Puhelin internet	300
Markkinointi-investoinnit	5000
Alkuvarasto	
RAHAN TARVE YHTEENSÄ	20600

RAHAN LÄHTEET	Eur
Oma pääoma	
osakepääoma	2500
omat rahasisjoitukset	4300
apportiomaisuus	
osakaslaina	10000
Lainapääoma	
Pankkilaina	
Finnvera laina	30000
Muu laina	
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ	46800

Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelman luvut ovat suuntaa antavia. Internetsivujen ja markkinointisuunnitelman tekijän löydyttyä luvut tulevat konkreettisimmaksi. Tärkeintä rahoitussuunnitelmaa tehdessä oli laskea kaikki yläkanttiin, jotta yllättäviltä kuluilta vältytään. Ulkopuolista rahoitusta yritys lähtee hakemaan 30 000 ” .

KANNATTAVUUSLASKELMA	kk	vuosi
tavoitetulos	2000	24000
lainojen lyhennys	900	10800
TULOT VEROJEN JÄLKEEN	2900	34800
verot 24 %	696	8352
A. KÄYTTÖKATE (tarve)	3596	43152
kiinteät kulut (Alv 0%)		
YEL-vakuutus	293	3510
palkat		
palkan sivukulut		
toimitilakulut	800	9600
leasingmaksut		
puhelin netti	300	3600
markkinointikulut	1000	12000
kirjanpito	300	3600
muut kulut	250	3000
B. KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	3002	36024
MYYNTIKATETARVE (A+B)	6598	79176
Ostot (alv 24 %)	0	0
LIIVEVAIHTOTARVE	6598	79176
ALV 24 %	1584	19008
KOKONAISMYYNTI- /LASKUTUSTARVE	8184	98208

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmassa on lähdetty liikkeelle siitä, että ainoastaan toinen yrittäjistä nostaa yrityksestä palkkaa. YEL-vakuutus on laskettu 20 000 euron vuosiansioiden mukaan 17,55 %:n osuudella.

Käyttäjiä/kk 8 % palvelumaksulla	
Käyttäjiä	100
Laskutus	1500
8 % palvelumaksu	12000

Kuvassa hypoteettinen tilanne, mikä on yrityksen liikevaihto kuukaudessa. Mikäli on 100 käyttäjää ja jokainen laskuttaa 1 500 ”. 8 %:n palvelumaksu kokonaissummasta on 12 000 ”.

5 Riskianalyysi

Laskuttaa.comin liikeideaan ei sisälly varsinaisia normaaleja riskejä, joita voisi kuvitella muilla yrittäjillä olevan. Yrityksen liikeideaan sisältyvät alla luetellut riskit. Riskin jälkeen on mietitty, kuinka kyseiseen riskiin pystyy varautumaan

Liikeriskit:

1. Pääoman puute: Yllättäviin menoihin kannattaa varautua jo hyvissä ajoin. Yritys hakee hieman enemmän alkupääomaa kuin on tarve.
2. IT-ongelmat: Liikeidea toimii pääsääntöisesti Internetissä. IT-tuen pitää olla koko ajan saatavilla. Tehdään sopimus nettisivujen tekijän kanssa, että siihen kuuluu myös päivitys ja tuki.
3. Henkilökunnan puute tai vähentäminen: Mietitään valmiiksi, mistä saadaan tarvittaessa lisää henkilökuntaa. Henkilöstöanalyysia tehtäessä mietitään työsuhteiden muotoa. Aluksi on tarjolla osa-aikaisen töitä, mutta mahdollisesti saa tehdä enemmän. Tuntimääräinen työsopimus esimerkiksi 15 t/vko.
4. Avioero: Kyseessä on perheyritys, tehdään paperit valmiiksi, miten yritykselle tapahtuu eron sattuessa. Toinen osapuoli ei luovu kokonaan palkkatöistään, vaan ottaa virkavapaata seuratakseen, miten yritys lähtee käyntiin.

Ympäristössä:

1. Asiakkaita on paljon vähemmän kuin on laskettu, mikä johtaa siihen, että kiinteät kustannukset ovat suuremmat kuin tulot; pyritään alusta asti siihen että kiinteät kustannukset ovat mahdollisimman pienet. Rahoitetaan yritystä omalla pääomalla tarvittaessa, ei nosteta palkkaa juuri ollenkaan.
2. Kilpailijoita syntyy paljon: pidetään ns. kanta-asiakkaista hyvää huolta, jotta he myös jatkossa käyttävät yrityksen palveluita.
3. Toimitila irtisanotaan tai rakennus puretaan: toimitilaa hankittaessa katsotaan kaavoitus suunnitelma, ettei tule yllättäviä tilanteita.

5.1.1 Yrityksen SWOT-analyysi

VAHVUUDET <ul style="list-style-type: none">• YRITTÄJÄN OSAAMINEN• HENKILÖKUNTA• VERKOSTOT• NETTISIVUT• TAVOITETTAVUUS• KIELITAITO	HEIKKOUEDET <ul style="list-style-type: none">• MARKKINOINTIOSAAMINEN• PÄÄOMAN PUUTE• TYÖN MÄÄRÄN ARVIOIMINEN• PERHEEN TILANNE• ALAN TUNTEMINEN• TALOUDEN TILA
MAHDOLLISUUDET <ul style="list-style-type: none">• TYÖLLISTÄMINEN• LUO UUSIA YRITTÄJIÄ• ALAN SUURIN• PÄÄOMAN KASVATTAMINEN• TUNNETTU BRÄNDI	UHAT <ul style="list-style-type: none">• KIRISTYVÄ KILPAILU• VIRANOMAISET• NETTISIVUJEN TOIMIVUUS

5.1.2 Yrittäjän SWOT-analyysi

<p>VAHVUUDET</p> <ul style="list-style-type: none">• KOKEMUS• TIETOTAITO• KUNNIANHIMO• MENESTYMISEN HALU• ONGELMANRATKAISUKYKY• TEHOKKUUS• NOPEUS HOITAA ASIAT ETEENPÄIN	<p>HEIKKOUEDET</p> <ul style="list-style-type: none">• ALAN TUNTEMUS• HUONOT HERMOT• TYÖN JAKAMINEN
<p>MAHDOLLISUUDET</p> <ul style="list-style-type: none">• LUODA UUSIA YRITYKSIÄ• KONSULTOINTI	<p>UHAT</p> <ul style="list-style-type: none">• SAIRASTUMINEN• TIEDON PANTTAAMINEN

Haastattelun runko

1. Yritys ja yrittäjän perustiedot
- 1.2 Yrityksen muoto ja toiminimi
- 1.2 Lähtötilanne
2. Rahoitus
- 2.1 Miten rahoitus järjestetään?
3. Asiakkaat ja kilpailijat
- 3.1 Asiakaskunta / kohderyhmä
- 3.2 Kilpailutilanne
4. Liikeidea, tavoitteet, visio ym.
5. Markkinointisuunnitelma
6. Henkilöstö