

Yrityksen perustaminen ICT-alalle, Case JATlink Oy

Tuomas Ryhänen



Tekijä(t) Tuomas Ryhänen	
Koulutusohjelma Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma	
Opinnäytetyön otsikko Yrityksen perustaminen ICT-alalle, Case JATlink Oy	Sivu- ja liitesivumäärä 38 + 14
Opinnäytetyön otsikko englanniksi Setting up a company in the ICT sector , Case JATlink Ltd	
<p>Opinnäytetyön tarkoitus on tuoda esille osakeyhtiön perustamiseen JATlink Oy:ssa tarvittavat dokumentit, sekä kyseisen yrityksen tuottaman palvelun KUORMAA.COM dokumentit. Näitä dokumentteja ovat liiketoimintasuunnitelma, markkinointisuunnitelma, osakas-sopimus, käyttö- ja sopimusehdot sekä rekisteriseloste. Työ on portfolio muodossa, joten se ei sisällä tutkimusta tai teoreettista taustaa.</p> <p>Työ tehtiin tarpeesta luoda selvä portfolio yrityksen perustamiseen tarvituista dokumenteista, jotta ne ovat jossakin pysyvästi tallessa.</p>	
Asiasanat Logistiikkapalvelut, startup-yritykset, osakeyhtiö, portfolio	

Author(s) Tuomas Ryhänen	
Degree programme Business Information Technology	
The title of thesis Setting up a company in the ICT sector , Case JATlink Ltd	Number of report pages and attachment pages 38 + 14
<p>The purpose of this study is to highlight the documents needed to start a new company, JATlink Ltd. The company provides service called KUORMAA.COM, and it is intended for the logistic sector. These documents include a business plan, marketing plan, the shareholders' agreement and some other agreements including the explained privacy of the customer.</p> <p>The study results are in the form of a portfolio, so it does not include any research or theoretical background. The effort was undertaken out of on the need to compile a lawful and full portfolio for setting up a company and keep the documents safe and tidy.</p> <p>The study concludes that there are few documents that you need to have if you want to start a company. Business plan and marketing plan are those. Of course if you have company with you to start a company you will need a help of lawyer to make some agreements.</p>	
Keywords Logistic solutions, start-ups , Limited Company, portfolio	

Sisällys

1. Johdanto.....	1
1.1 Toimeksiantaja sekä tavoitteet.....	1
2. Liiketoimintasuunnitelma.....	3
2.1 Liikeidean tiivistelmä.....	3
2.2 Osaaminen.....	4
2.3 Tuotteet ja palvelut.....	5
2.4 Asiakkaat ja markkinat.....	5
2.5 Markkinat ja kilpailijat.....	6
2.6 Oma yritykseni.....	6
2.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu.....	7
3. Palvelun esittely.....	8
3.1 Etusivu.....	8
3.2 Toimeksiannon luominen.....	9
3.3 Palvelusta -valikko.....	10
3.4 Rekisteröityneen yrityksen näkymä.....	11
3.5 Palvelun ulkoasun suunnittelu.....	12
3.6 Palvelun jatkokehitys.....	14
4. Markkinointisuunnitelma.....	15
4.1 Markkinat.....	15
4.2 Tuotteet & palvelut.....	16
4.3 Jatkokehitys.....	17
4.4 Käyttäjryhmät.....	18
4.4.1 Käyttäjryhmä toimeksiantajat:.....	18
4.4.2 Käyttäjryhmä kuljetusalan yritykset:.....	19
4.4.3 Käyttäjryhmä korjaamot ja huoltoasemat:.....	19
4.5 Palvelun hyödyt käyttäjryhmille.....	19
4.6 SWOT -analyysi.....	20
4.7 Kilpailijat.....	21
4.8 Tavoitteet.....	21
4.9 Markkinoinnin kohderyhmät.....	22
4.10 Markkinointikeinot.....	22
4.11 Budjetti.....	23

4.12	Markkinoinnin näkyvyys.....	24
4.13	Aikataulutus	24
4.14	Vastuuhenkilöt	25
4.15	Asiakkuuksien hallinta.....	25
4.16	Seuranta.....	25
4.17	Varasuunnitelma	25
5.	Osakassopimus	26
6.	KUORMAA.COM –Palvelun käyttö- ja sopimusehdot	27
6.1	Käyttöehdot.....	28
6.1.1	Käyttö- ja Sopimusehtojen hyväksyminen ja muutokset	28
6.1.2	Yhtiön yleinen vastuunrajoitus.....	28
6.1.3	Käyttäjien palveluun lisäämä materiaali	29
6.1.4	Toimeksiannot.....	30
6.1.5	Julkisuus.....	30
6.1.6	Verot, vakuutukset ja työnantajavelvoitteet	30
6.1.7	Palvelun markkinointi ja tietojen käyttö	31
6.1.8	Käyttäjätili.....	31
6.1.9	Palvelun tiedot, sisältö ja käytettävyys.....	32
6.2	Sopimusehdot.....	32
6.2.1	Sopimuksen syntyminen.....	32
6.2.2	Palvelutasot	32
6.2.3	Palvelun käytöstä veloitettavat palkkiot.....	32
6.2.4	Palvelutason päivittäminen	33
6.2.5	Muut ehdot.....	33
6.2.6	Viivästyskorko, laskujen perintä ja sopimuksen siirto	33
7.	Rekisteriseloste.....	34
7.1	Rekisteriseloste.....	34
	Lähteet.....	37

1. Johdanto

JATlink Oy on vuonna 2014 perustettu yhtiö, joka tarjoaa kuljetusyrityksille ja kuluttajille suunnatun palvelun KUORMAA.COM. Palvelun tavoitteena on helpottaa kuljetusyrityksiä täyttämään paluumatkan kuormatila sekä auttaa kuluttajia löytämään helposti edullisia muutto- ja kuljetuspalveluita.

Sivustoltamme löydät yhteistyökumppanin mihin tahansa kuljetustarpeeseesi koko Suomesta. Ilmoituksen jättäminen on helppoa ja nopeaa, joten jos tarvitset muuttopalvelua, tavarankuljetusta tai haluat löytää kuormaa, toimi heti!

Palvelumme lähtökohtana on sen helppous. Olitpa sitten yrittäjä, kuluttaja tai toimeksiantaja, sivustollamme on helppo asioida.

1.1 Toimeksiantaja sekä tavoitteet

Työn toimeksiantajana toimii HAAGA-HELIA Ammattikorkeakoulun StartUp School, josta yhteyshenkilön asemassa Tommo Koivusalo. Työhön on kerätty osakeyhtiön perustamiseen tarvittavat dokumentit sekä palvelun lyhyt esittely ja niistä on koottu portfolio pohjainen opinnäytetyö. Opinnäytetyön tarkoituksena on kertoa mitkä ovat sekä tarpeellisia, että hyödyllisiä dokumentteja niin yritystä perustaessa, että sitä pyörittäessä.

Portfolio sisältää kolme yleistä osaa, jotka täytyy luoda yritystä perustaessa:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Palvelun esittely
- Markkinointisuunnitelma

Lisäksi se sisältää seuraavat lakimiesten kanssa yhteistyössä tehdyt sopimukset, jotka ovat laeilla suojattuja:

- Osakassopimus (salassa pidettävä liite)
- Käyttö- ja sopimusehdot (koskien palvelua)

- Rekisteriseloste (koskien palveluun rekisteröityneitä yrityksiä)

2. Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma vaaditaan aina yritystä perustaessa, olipa kyseessä sitten toiminimi tai osakeyhtiö. Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen selkäranka, josta ilmenee koko liikeidean ydin yrittäjän vahvuuksista kannattavuuslaskelmiin.

Liiketoimintasuunnitelman odotetaan yleensä sisältävän ainakin seuraavat kohdat:

- Liikeidea
- Osaaminen
- Tuotteet & Palvelut
- Asiakkaat & Markkinat
- Kilpailijat sekä
- Talouden suunnittelu sisältäen rahoituslaskelmat ja kannattavuuslaskelmat

Liiketoimintasuunnitelmaan voi sisällyttää muitakin kohtia kuten asiaa omasta yrityksestä tai vaikka liitteenä cv:n. Täytyy kuitenkin pitää mielessä, että liiketoimintasuunnitelmasta ei kannata tehdä liian pitkää eikä liian monimutkaista. Sen täytyy toimia ohjekirjana, joka sisältää kaiken oleellisen tiedon yrityksestä lyhyesti ja ytimekkäästi, itse yrittäjälle sekä mahdollisille rahoittajille, jos yritykselle on tarvetta hakea rahoitusta[3][4]. Hyvä pohja liiketoimintasuunnitelmalle löytyy muun muassa osoitteesta www.liiketoimintasuunnitelma.com. Alla on esitelty JATlink Oy:n liiketoimintasuunnitelma koskien sen tarjoamaa Palvelua.

2.1 Liikeidean tiivistelmä

Liiketoiminnan pohjana toimii idea luoda internet palvelu kuten www.nerot.fi ("Nerot.fi tarjoaa sinulle tehokkaan tavan löytää sopivimman ammattilaisen projektiisi. Kun olet jättänyt tarjouspyyntösi, välitämme sen tuhansille palveluun rekisteröityneelle alan

yrittäjille. He voivat joko suoraan jättää sinulle tarjouksen tai esittää lisäkysymyksiä, jos tarjouspyyntö vaatii tarkennusta.” -nerot.fi [5]), mutta logistiikkapalveluille. Palveluun sisällytetään seuraavat neljä arvoa:

1. Kilpailutus
2. Ekologisuus
3. Kustannustehokkuus
4. Yritysten ja kuluttajien yhteen saattaminen

Tämän lisäksi liiketoiminnan tarkoituksena on nostaa pieniä yrityksiä näkyville ja aikaansaada kasvua näiden piirissä.

2.2 Osaaminen

Yhdessä yhtiökumppaneiden kesken meillä on yli 15 vuoden kokemus logistiikka-alalta. Tämän lisäksi henkilökohtaista osaamista minulta löytyy ICT-alalta kattavasti eri osa-alueilta. Liitteenä CV:ni, jossa työkokemukseni on tarkennettu.

Korkeakoulusta olen saanut tarvittavat taidot yrityksen perustamiseen liittyen sekä tietotekniset valmiudet. Ohessa käymiäni kursseja:

- Yrittäjyys (HAAGA-HELIA UAS)
- ICT- yrittäjyys (HAAGA-HELIA UAS)
- Innovointi (HAAGA-HELIA UAS)
- Liiketoimintaprosessit (HAAGA-HELIA UAS)
- Yrityksen toiminta ja toimintaympäristö (HAAGA-HELIA UAS)
- Yrityksen taloudellisuus ja tuloksellisuus (HAAGA-HELIA UAS)
- E-Business (Fontys UAS, Netherlands)
- Business Economics (Fontys UAS, Netherlands)

2.3 Tuotteet ja palvelut

Yritys tarjoaa palvelua, joka helpottaa yrityksiä löytämään asiakkaita, kuluttajia löytämään logistiikkapalveluita sekä parantaa rahtikuormien ekologisuutta.

Yrityksen rekisteröityä sivustolle, on tämän mahdollista selata kuluttajien jättämiä toimeksiantoja (esim. muutto paikasta A paikkaan B). Rekisteröityessään yritys voi valita haluamansa neljästä eri paketista, joita on vertailtu tarkemmin markkinointisuunnitelmassa.

Näin ollen katerakenne muodostuu näistä myydyistä palvelupaketeista vähennettynä muuttuvilla kustannuksilla, jotka sisältävät mm. henkilöstön palkat (alkuvaiheessa näitä ei ole).

Kuluttajille toimeksiantojen jättäminen on ilmaista. Yritys palvelun tarjoajana on vastuussa tarjousten toimittamisesta heille, jonka jälkeen he voivat sopia jatkosta kyseessä olevan yrityksen kanssa.

2.4 Asiakkaat ja markkinat

Potentiaalisia asiakkaita ovat sekä yritykset että kuluttajat. Yrittäjäasiakaskunta koostuu pääasiassa logistiikka-alan yrityksistä, jotka tarjoavat kuljetuspalveluita, mutta asiakkaita voivat olla myös esim. varaosamyymälät, autokorjaamot sekä huoltoasemat. Kuljetusalan yrityksillä on todella paljon rahdin ajoa Suomen sisällä, mutta lähes joka toinen kuljetus palaa tyhjänä lähtöpisteeseen A. Liiketoimintaidea perustuu siten helpottamaan yrityksiä löytämään lisää rahtia sekä uusia asiakkaita.

Kuluttajasegmentti koostuu yksityisistä henkilöistä, joilla on tarve kuljetuksille, mutta myös yrityksistä. Tästä hyvänä esimerkkinä toimii pieni maahantuoja X, joka tarvitsee kuljetusta jakelupisteisiinsä noin kolme kertaa viikossa. Hän löytää tämän palvelun avulla luotettavan ja hintalaatusuhteeltaan hyvän kuljetusliikkeen täyttämään tarpeensa.

2.5 Markkinat ja kilpailijat

Pelkästään SKAL ry:hyn (Suomen Kuljetus ja Logistiikka) kuuluu noin 6000 kuljetus- ja logistiikka –alan yritystä, eivätkä tässä ole läheskään kaikki Suomessa toimivat yritykset. Tavoitteena on laajentaa toimintaa myös ulkomaille, joka mahdollistaa suuremman vo-lyymin isompien markkinoiden kautta.

Kuluttajat ovat toinen osa kohderyhmää. Pelkästään Suomen sisällä tehdään vuosittain satojatuhansia muuttoja, niin yksityisellä kuin yrityssektorilla.

Yritystoiminnan käynnistyessä ensin vain Suomessa, paikallisia kilpailijoita ovat Timocom.fi, Rahtinetti.com sekä kilpailutamuutto.fi. Timocom on jo laajentanut Eurooppaan, mutta kahdella muulla ei ole vaikutusta toimintaamme.

Markkinoita ja kilpailijakenttää on käsitelty laajemmin markkinointisuunnitelmassa. Markkinointisuunnitelma löytyy luvusta neljä.

2.6 Oma yritykseni

Alkuvaiheessa yrityksen menot ovat vähäiset, sillä toimitilavuokraa tai työvoimakustan-kuksia ei juuri ole. Suurin menoerä muodostuu mainonnasta ja markkinoinnista. Yri-tyksen rahoituksen tarpeeksi on arvioitu 75 000€, joilla nämä kulut tulisi katettua. Tä-män lisäksi tehdään joitakin välttämättömiä hankintoja, kuten puhelimet, liittymät ja tietokoneet. Vakuutukset hoidetaan Nordean kautta.

Tavoitteena on ostaa mahdollisimman paljon palveluja ulkopuolisilta tuottajilta, jotta työvoimakulut pysyvät kohtuullisen pieninä. Tästä esimerkkinä esimerkiksi graafiset palvelut.

2.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Kirjanpito hoidetaan ensimmäisenä toimikautena itse, jonka jälkeen palkataan erillinen kirjanpitäjä. Palvelua on tarkoitus alkaa markkinoimaan heti ensimmäisen vaiheen valmistuttua ja tähän tarvitsemme rahoitusta. Rahoitusta aiotaan hakea ensimmäisenä vuonna toiminnan käynnistämiseksi 75 000€ 10%:ia vastaan.

Ensimmäisenä vuonna positiivinen yritystulos ei vielä ole realistinen, mutta kriittisen pisteen myynti on asetettu tavoitteeksi. Toisena vuonna yritys alkaa tuottaa tulosta. Toisen vuoden jälkeen on odotettavissa noin 15%:n vuotuinen kasvu.

3. Palvelun esittely

Tässä luvussa esitellään JATlink Oy:n liiketoimintasuunnitelman pohjalta toteutettu palvelu KUORMAA.COM. Palvelun lähtökohtana oli tarjota helppo tapa yhdistää kuluttajat ja kuljetusalan yrittäjät. Palvelu toteutettiin web-pohjaisena sovelluksena ja sen rakentamiseen käytettiin Joomla! sisällönhallintajärjestelmää.

3.1 Etusivu

Palvelun osoite on www.kuormaa.com sekä palveluun pääsee myös jos maatumnukseksi kirjoittaa .fi. Tämä on tehty siksi näin, jotta mahdollisimman moni asiakas löytäisi palveluun helposti.

Etusivulla on esillä palvelun lyhyt kuvaus niin yritysten, kuin kuluttajienkin kannalta. Lisäksi etusivulta löytyy kentät sisäänkirjautumiselle, linkki rekisteröitymiseen, salasananpalautukseen sekä kartta jossa näkyvät toimeksiannot sekä palveluumme rekisteröityneet yritykset.

KULJETUKSET

Tarvitsetko kuljetusapua? Onko sinulla vaikeuksia löytää juuri sinun tarpeisiisi sopiva kuljetusalan ammattilainen? Jätä ilmoitus sivuillemme ja löydä etsimäsi!

HUOM! Toimeksiannon jättäminen on täysin ilmaista (lue FAQ osiomme)!

YRITYKSILLE

Ajavatko yrityksesi ajoneuvot toistuvasti paluumatkat tyhjänä? Haluatko lisää näkyvyyttä? Tarjoamme kustannustehokkaan palvelun kuormatilojen täyttämiseen. Samalla parannat yrityksesi ekologisuutta! Hinnaston löydät tästä ja rekisteröitymään pääset tästä.

KIRJAUTUMINEN

Muista minut

Rekisteröidy – Käyttäjätunnus unohtunut? Salassana unohtunut?

Kartalta löydät toimeksiantajien ilmoitukset karttapisteinä ja lisäksi palveluumme rekisteröityneitä huoltoasemia, korjaamoja sekä muita yrityksiä. Siniset merkit ovat toimeksiantoja ja punaiset yrityksiä.

Kuva 1, Etusivu [2]

Tämän lisäksi jokaiselta sivulta löytyy Palvelun yhteystiedot sekä sivukartta. Sivuston valikosta ei erikseen löydy kohtaa Yhteystiedot, koska ne löytyvät joka sivulta.

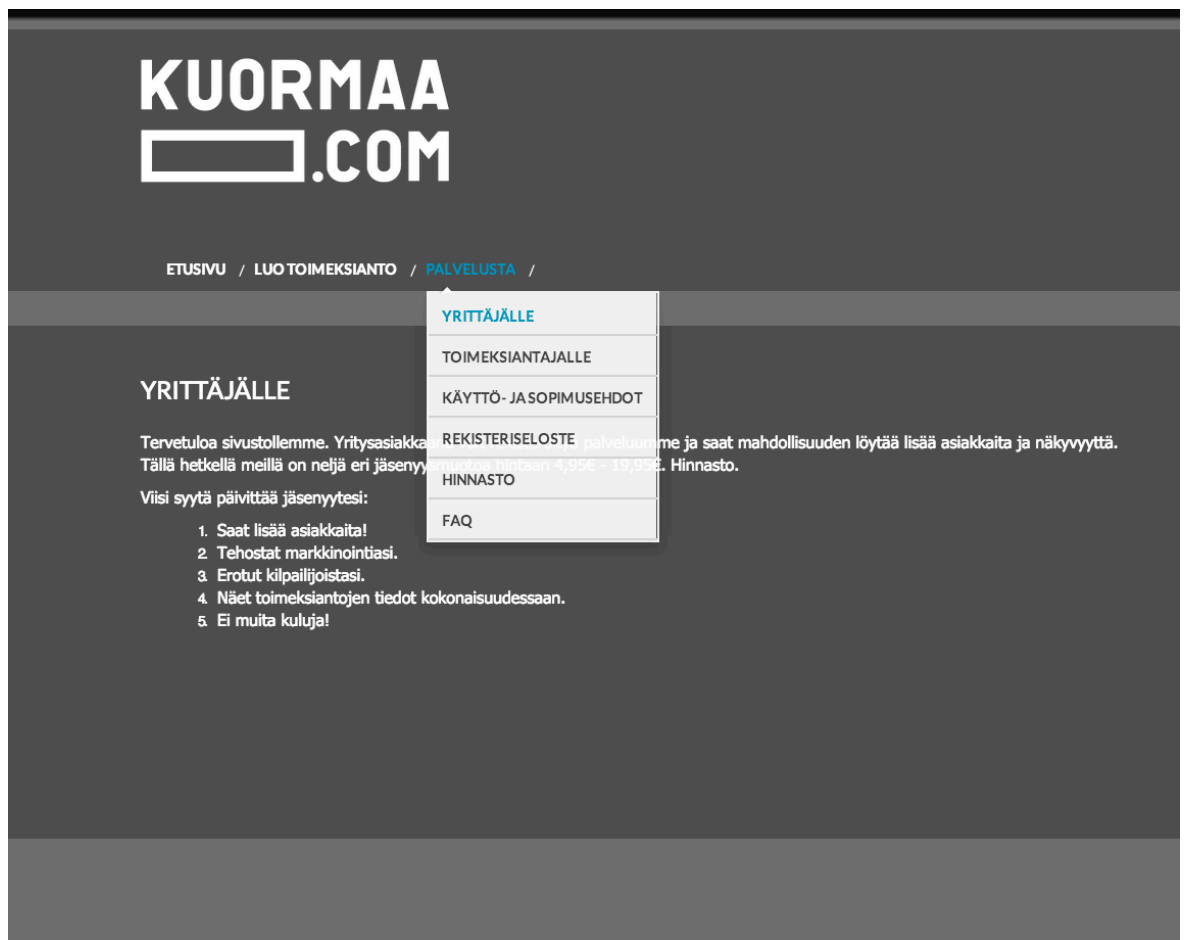
3.2 Toimeksiannon luominen

Toimeksiannon luominen on tehty kuluttajille helpoksi. Heidän täytyy vain täyttää toimeksiantolomake kohdasta Luo Toimeksianto. Tästä toiminnosta havainnollistava kuva löytyy luvusta neljä (4) kohdasta 4.4.1. Toimeksiannon jätettyään kuluttaja-asiakas saa kuittauksen jossa kerrotaan toimeksiannon ilmestymisestä kartalle sekä toimeksiantolistalle.

3.3 Palvelusta -valikko

Tämän valikon alta löytyy lisätietoa niin yrittäjille, kuin toimeksiantajille kumpaisellekin omalla sivullaan. Lisäksi tämän valikon alta löytyvät Käyttö- ja Sopimusehdot, Rekisteriseloste, Hinnasto ja FAQ, jonka voi suomentaa “Usein kysytyt kysymykset”.

Hinnasto on selvitetty luvussa neljä (4) kohdassa 4.2 Tuotteet & Palvelut. Käyttö- ja sopimusehdot ovat julkista tietoa, joten ne on esitelty kokonaisuudessaan luvussa kuusi (6). Samoin Rekisteriseloste täytyy olla kaikkien luettavissa, joten se löytyy kokonaisuudessaan luvusta seitsemän (7).



Kuva 2, Palvelusta -valikko [2]

3.4 Rekisteröityneen yrityksen näkymä

Yritysten täytyy rekisteröityä nähdäkseen toimeksiantojen täydelliset tiedot. Tämä tapahtuu rekisteröitymislomakkeella, jonka täytettyään yrityksen tulee valita yksi haluamistaan palvelupaketeista. Palvelupakettien sisältö ja hinnat löytyvät Hinnastosta ja tästä työstä luvusta neljä (4) kohdasta 4.2 Tuotteet & Palvelut.

KUORMAA
.COM

ETUSIVU / LUO TOIMEKSIANTO / PALVELUSTA /

Rekisteröityminen

* Pakollinen kenttä

Nimi: *

Käyttäjätunnus: *

Salasana: *

Vahvista salasana: *

Sähköpostiosoite: *

Vahvista sähköpostiosoite: *

Käyttäjäprofiili

Katuosoite 1: *

Kaupunki: *

Maa: *

Postinumero: *

Puhelinnumero: *

Kotisivu:
(valinnainen)

Tietoja minusta:
(valinnainen)

Käyttöehdot: * Hyväksyn
 Ei

Kuva 3, Rekisteröitymislomake [2]

Rekisteröitymisen jälkeen yritys saa Palvelun heti käyttöönsä sekä muutamia lisävalikoita valikkonäkymään. Näitä valikoita ovat Toimeksiannot, Yritykset sekä Oma profiili.

Toimeksianto –sivulla yritykset pystyvät selaamaan toimeksiantoja ja jättämään tarjouksia itseään kiinnostaviin kohteisiin. Näin ollen kuluttajat pystyvät valitsemaan mieleisensä tarjouksen jätettyjen tarjousten joukosta.

Yritykset –sivulla on nähtävissä reaaliaikainen lista rekisteröityneistä yrityksistä muun muassa yritysyhteistyötä silmällä pitäen. Näiden kahden sivun lisäksi yritys pääsee selaamaan sekä muokkaamaan omia tietojaan Oma profiili sivulla. Tällä sivulla yritys näkee esimerkiksi, että kuinka paljon tarjouksia on lähetetty ja mikä palvelutaso on kyseessä.



Kuva 4, Rekisteröityneen yrityksen lisävalikot [2]

Rekisteröitynyt yritys pääsee kirjautumaan ulos painamalla sivuston oikeassa alalaidassa olevaa "Kirjaudu ulos" painiketta.

3.5 Palvelun ulkoasun suunnittelu

Palvelun ulkoasun on toteuttanut yhteistyössä JATlink Oy:n kanssa graafinen suunnittelija Pomeliina Puumala. Hän on suunnitellut ja toteuttanut muun muassa logon, käyntikortit sekä oman uniikin fontin Palvelulle. Yhteistyötä on tarkoitus jatkaa tulevaisuudessa.

KUORMAA
□.COM

Kuva 5, Palvelun logo [copyright JATlink Oy]

KUORMAA
□.COM

Kuva 6, Käyntikortti - takaosa [copyright JATlink Oy]

TUOMAS RYHÄNEN

CTO@JATLINK OY

T: +358 40 4168 988

E: TUOMAS.RYHANEN@KUORMAA.COM

WWW.KUORMAA.COM

Kuva 7, Käyntikortti – yhteystiedot [copyright JATlink Oy]

Sekä logossa, että käyntikorteissa on käytetty omaa fonttia. Lisäksi kummassakin toistuu teema “tyhjästä kontista”, jota lähdetään täyttämään Palvelun avulla.

3.6 Palvelun jatkokehitys

Palvelua on tarkoitus jatkokehittää muun muassa vastaamaan raide-, vesi- ja lentorahdin tarpeita. Lisäksi Palvelusta on tulossa Englannin ja Saksan kieliset versiot sekä sitä ollaan automatisoimassa kokonaan.

4. Markkinointisuunnitelma

Harva yritys pärjää ilman markkinointia, niinpä markkinointisuunnitelma on yhtä oleellinen osa yrityksen omaa opaskirjaa kuin liiketoimintasuunnitelma.

Markkinointisuunnitelma antaa yrittäjille sekä rahoittajille tietoa siitä, kuinka yrityksen markkinointi tullaan toteuttamaan. Sen odotetaan sisältävän ainakin seuraavat kohdat:

- Markkinat
- Tuotteet & Palvelut
- Jatkokehitys
- Asiakaskunta
- SWOT -analyysi
- Kilpailijat
- Tavoitteet
- Budjetti
- Näkyvyys
- Markkinointikeinot sekä
- Aikatalutus & vastuuhenkilöt

Markkinointisuunnitelman laatimiseen kannattaa käyttää aikaa sekä huolellista suunnittelua. Monessa tapauksessa rahoittajat tarvitsevat myös tämän dokumentin. Lisäksi se auttaa yrittäjiä huolehtimaan siitä, että yrityksen markkinointi on kunnossa[6][7]. Tässä luvussa on esitelty JATlink Oy:n markkinointisuunnitelma koskien sen tarjoamaa Palvelua.

4.1 Markkinat

Markkinat perustuvat volyyymiin. Suomessa ajetaan rahtia päivittäin tuhansia ja taas tuhansia kilometrejä ja näistä kilometreistä vähintään puolet tyhjällä kuormalla. Tämän lisäksi Suomessa toimii noin 8000 [1] kuljetusalan yritystä ja yli 2000 huoltoasemaa sekä

korjaamaa yhteensä. Palvelu hyödyntää yrityksiä parantamalla muun muassa kuormien täyttöastetta sekä myös ekologisesta näkökulmasta.

Pelkästään Suomen sisällä tehdään vuosittain yli miljoona muuttoa. Tämä luku koostuu sekä yksityisten, että yritysten muutoista tai pienemmistä tavaran siirroista. Lisäksi on jatkuvampiluontoista kuljetuksen tarvetta, esimerkiksi viikoittain tai jopa päivittäin paikasta A paikkaan B tapahtuvat siirrot muun muassa elintarvikealalla. Näitä omaisuuden ja objektien siirtoja tarkasteltaessa voi huomata kokoajan kasvavan markkina-arvon kasvun.

Tuloksia tullaan mittaamaan käyttämällä tyytyväisyyskyselyjä sekä tarjolla olevia mittareita ekologisuuden ja hiilijalanjäljen mittaamiseen. Luonnollisesti myös yrityksen toiminnan kasvu on yksi mittareista.

4.2 Tuotteet & palvelut

Palvelu on kuluttaja-asiakkaille (myöhemmin myös toimeksiantaja) täysin ilmainen, kun taas yrityksiltä perimme rekisteröitymismaksun. Rekisteröitymismaksu määräytyy sen mukaan, mitä yritys palvelulta haluaa. Seuraavassa kuvassa on eroteltu palvelupakettien hinnat sekä niiden sisältö.

Ilmainen 0 €	Pieni 4,95 € / kertamaksu	Keskikoko 9,95 € / kertamaksu	Suosikki 14,95 € / kk	Mainos kartalle 19,95 € / kk
Pääset selaamaan yrityksiä kartalta	Pääset selaamaan toimeksiantoja + ilmaisen paketin sisältö	Pääset selaamaan toimeksiantoja ja yrityksiä + edellisten pakettien sisältö	Pääset selaamaan toimeksiantoja ja yrityksiä + edellisten pakettien sisältö	Saat yrityksesi yhteystiedot kartalle sekä yrityslistalle
Näet kartalla toimeksiantoja, mutta et näe tarkempia tietoja	Voit jättää viisi (5) tarjousta sivustomme kautta	Voit jättää 10 tarjousta sivustomme kautta	Voit jättää rajattoman määrän tarjouksia kuukaudessa	Mainosta helposti ja edullisesti!
	Rekisteröidy	Rekisteröidy	Rekisteröidy	Rekisteröidy
# POWr	# POWr	# POWr	# POWr	# POWr

Kuva 8 Hinnasto [2]

Palvelua käyttävät sekä toimeksiantajat, kuljetusalan yritykset, että muun muassa korjaamot ja huoltoasemat. Näiden käyttäjäryhmien lisäksi sivustollemme voi jättää omia mainoksiaan kuka tahansa eri muodoissa erikseen sovittavaan hintaan. Seuraavaksi eriteltyinä palveluiden sisältö eri käyttäjäryhmien kesken.

4.3 Jatkokehitys

Jatkokehitykseen haetaan rahoitusta parhaillaan käynnissä olevalla rahoituskierroksella. Kehitykseen on tarkoitus kyetä palkkaamaan 1-3 sovelluskehittäjää automatisoimaan palvelua. Lisäksi on tarkoituksena ensimmäisen vuoden 2015 vuosineljänneksen kuluessa julkaista mobiilisovellus ensiksi iOS käyttöjärjestelmälle ja hieman myöhemmin Android ja Windows käyttöjärjestelmille.

Kehitys on myös jatkuvaa mahdollisten lisäpalveluiden sekä uusien sivujen avaamisen kohdalla.

4.4 Käyttäjryhmät

Seuraavaksi on esitelty Palvelun eri käyttäjryhmät. Käyttäjryhmät on jaoteltu kolmeen eri luokkaan niiden tarpeiden mukaan.

4.4.1 Käyttäjryhmä toimeksiantajat:

Toimeksiantajiin luetaan niin kuluttaja-asiakkaat, kuin tavarantoimittajat, vähittäiskauppiat sekä maahantuojat. Nämä käyttäjät voivat jättää toimeksiantoja palveluun täysin ilmaiseksi ja rekisteröitymättä.

TARVITSEN KULJETUSAPUA

Nimi *

Osoite *

Postinumero *

Postitoimipalkka *

Puhelin *

Sähköposti *

Y-tunnus

Kuljetuksen tyyppi * Kappaletavara ▾

Lyhyt kuvaus *

Onko kuljetettava tavara pakattu? * Ei ▾

Nouto-osoite *

Talotyyppi * Omakotitalo ▾

Hissi * Ei ▾

Lastauslaituri * Ei ▾

Toimitusosoite *

Talotyyppi * Omakotitalo ▾

Hissi * Ei ▾

Lastauslaituri * Ei ▾

Lisää kuva Ei valittua tiedostoa

Captcha * dk7st

Lähetä

Kuva 9 Toimeksiantolomake [2]

Toimeksiantajan täytettyä kuvassa 2. näkyvän ilmoituspohjan toimeksianto siirtyy etusivun kartalle karttapisteeksi sisältäen perustiedot, kuten millainen kuljetus on kyseessä sekä milloin kuljetus olisi tarkoitus toteuttaa. Lisäksi toimeksianto siirtyy rekisteröityneiden yritysten toimeksiantolistalle.

4.4.2 Käyttäjärühmä kuljetusalan yritykset:

Rekisteröidyttyään yritys saa näkyviin kolme uutta valikkoa. Nämä valikot ovat seuraavat:

- Toimeksiannot
- Yritykset sekä
- Oma profiili

Nämä kolme valikkoa eivät siis näy rekisteröitymättömille käyttäjille. Toimeksiannot valikko sisältää edellä mainitun toimeksiantolistan, joka päivittyy aina toimeksiantajan lisätessä uuden toimeksiannon. Klikatessaan toimeksiantoa yritys löytää sieltä perustiedot sekä ”Tee tarjous” –painikkeen. Sitä painaessaan yritys saa toimeksiannon täydelliset tiedot ja sitoutuu tekemään tarjouksen.

Yritykset valikon alta löytyy lista rekisteröityneistä yrityksistä muun muassa mahdollisia yhteistyöprojekteja varten. Kolmas kirjautumisen jälkeinen uusi valikko on Oma profiili, jossa yritys voi tarkastella sekä muuttaa tietojaan.

4.4.3 Käyttäjärühmä korjaamot ja huoltoasemat:

Kolmas käyttäjärühmä on korjaamot ja huoltoasemat. Heille suunnattu Mainos kartalle -palvelupaketti sisältää karttapisteen kartalle, jonka näkevät myös rekisteröitymättömät käyttäjät. Tämän lisäksi heidän tietonsa tulevat myös rekisteröityneiden yrittäjien Yritykset valikon yrityslistalle. Tämä palvelu tuo kyseessä oleville yrityksille halpaa mainos-tilaa sekä mahdollisia lisäasiakkaita.

4.5 Palvelun hyödyt käyttäjärühmille

Kuten jo aiemmin todettu, tapahtuu kuljetuksia kuluttajien toimesta tuhansia ja taas tuhansia kertoja vuodessa. Toimeksiantajat eivät kuitenkaan välttämättä tajua itse kilpailuttaa kuljetuksia, joten palvelu tekee sen heidän puolestaan. Toimeksiantajille suurin hyöty palvelusta on kuljetusten kilpailutus. Sen helppous houkuttelee toimeksiantajia palveluun, sillä toimeksiannon luominen vie vain vähän aikaa. Tämän lisäksi palvelun Etusivulla sijaitsevasta kartasta voi nähdä aina lähimmät huoltoasemat ja korjaamot esimerkiksi pitkällä automatalla.

Kuljetusalan yrityksillä on monia tarpeita, joista ehkä suurin on rahti- sekä asiakaspula. Palvelu tarjoaa loistavan apuvälineen tämän tarpeen tyydyttämiseen. Hyötyjä kuljetusalan yrityksille löytyy monta. Muun muassa rekisteröitymällä palveluun kykenee yritys löytämään lisäasiakkaita, parantamaan ekologisuuttaan ajamalla vähemmän kilometrejä tyhjänä sekä mainostamaan itseään kilpaileville yrityksille.

Korjaamoille ja huoltoasemille koituu hyötyä palvelusta muun muassa uusien asiakkaiden, sekä halvan mainoksen myötä. Tälle käyttäjäryhmälle asiakkaat ovat vähintäänkin yhtä tärkeitä, kuin edelliselle.

4.6 SWOT -analyysi

Seuraavassa SWOT -nelikentässä on määritelty Palvelun sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja uhat

<u>Vahvuudet</u>	<u>Heikkoudet</u>
- Palvelun helppo käytettävyys	- Palvelun tunnettavuus alussa
- Osakkaiden tuntemus alalta	- Markkinoinnin puute palvelua koskien
- Osakkaiden monipuolinen osaaminen	- Yrityksen sisäinen resurssipula
- Palvelun helppo muokattavuus	- Kilpailijoiden etulyöntiasema
- Palvelun halpa hinta yrityksille	-
- Palveluun ei tarvitse sitoutua	
- Palvelun joustavuus	

- Palvelun uusiutumiskyky - Etulyöntiasema kilpailijoihin	
<u>Mahdollisuudet</u> - Palvelulla on saavutettavissa oleva volyyymi - Palvelun myynti on helppoa - Kansainvälistyminen - Palvelun laajentaminen muille aloille - Uudet ideat Palvelun ympärille	<u>Uhat</u> - Paikalliset kilpailijat - Kansainväliset kilpailijat - Markkinoinnin riittämättömyys - Toimeksiantoja ei synny - Yritykset eivät kiinnostu

4.7 Kilpailijat

Palvelulla on paikallisia eli Suomalaisia kilpailijoita vain muutamia:

- <http://www.rahtinetti.com/>
- <http://www.kilpailutamuutto.fi/>
- <http://www.timocom.fi/>

Näistä huomattavin asema on TimoComilla. TimoCom on onnistunut luomaan palvelustaan kansainvälisen toimijan. Rahtinetti sekä Kilpailutamuutto ovat pieniä tekijöitä, heillä ei ole aktiivista mainontaa.

Oikeilla yhteistyökumppaneilla sekä rahoituksella tiedämme pärjäävämmme markkinoilla. Uskomme vahvasti myös palvelun kansainvälistämiseen.

4.8 Tavoitteet

Myyntitavoite ensimmäiselle täysin toimintakykyiselle vuodelle on selvitetty seuraavassa kuvassa sekä se on tavoitettavissa ahkeran markkinoinnin avustuksella.

Myynti

	Tuote/tuoteryhmä 1		Tuote/tuoteryhmä 2		Tuote/tuoteryhmä 3		Tuote/tuoteryhmä 4		Tuote/tuoteryhmä 5		Tuote/tuoteryhmä 6		EUR/kk ilman alv:ia
Tuotteet/tuoteryhmän nimi	Pieni	Keskikoko	Suosikki	Mainos kartalle	Mainos sivuille								
a hinta	4.95	a hinta 9.95	a hinta 14.95	a hinta 19.95	a hinta 100								
- kulut		- kulut	- kulut	- kulut	- kulut								
=kate	4.95	=kate 9.95	=kate 14.95	=kate 19.95	=kate 100								0
Asiakas/as.ryhmä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	Yhteensä
Kuljetusyritys	25	124	17	169	500	7475	200	3990		0		0	11758
Huoltoasema		0		0		0	800	15960	5	500		0	16460
Mainostaja		0		0		0		0	10	1000		0	1000
D		0		0		0		0		0		0	0
E		0		0		0		0		0		0	0
F		0		0		0		0		0		0	0
G		0		0		0		0		0		0	0
Myyntikate yhteensä:		124		169		7475		19950		1500		0	29218
Tuotemyynti yhteensä:	25	124	17	169	500	7475	1000	19950	15	1500	0	0	29218
											kk		Vuodessa
Liikevaihto (ilman alv:ia):												29218	350615
Kulut yhteensä:												0	0
Myyntikate yhteensä:												29218	350615
Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve (kannattavuuslaskelmasta):									kk/v	12		17265	207180
Erutus (mahdollinen lisämyyntitarve):												11953	143435
Erutus -% (tavoitteena saada erotus -% < 80 %)												59%	59%

Kuva 10 Myyntiluvut

Palvelulle luodaan myös brändi, jolla pyritään vahvistamaan imagoa ympäristöystävällisestä yrityksestä, palvelusta sekä toimijasta. Yritys pyrkii saamaan yhteistyökumppaneita myös luonnonsuojelun puolelta.

4.9 Markkinoinnin kohderyhmät

Markkinoinnin kohderyhmät koostuvat kuluttajista ja yrityksistä. Hieman tärkeämmäksi näistä kahdesta nousee kuluttajasegmentti sillä ilman toimeksiantoja ei myöskään yritykset kiinnostu Palvelusta.

4.10 Markkinointikeinot

Markkinointiin käytetään omia verkostoja, niin paljon kuin niitä löytyy, sosiaalista mediaa, bannerimainontaa muun muassa sivustoille joilla välitetään asuntoja, työpaikkoja

sekä ajoneuvoja. Lisäksi rahtialan sivustoille hankitaan mainostilaa. Näillä toimin pyritään saamaan toimeksiantajien huomio.

Tärkeänä markkinointikeinona pidetään myös hakukoneoptimointia, ja mahdollista googlemainontaa. Lisäksi yrityksille laitetaan sähköpostia sekä soitetaan perään.

4.11 Budjetti

Markkinointiin on budjetoitu ensimmäiselle vuodelle 1000€/kk. Tarkemman kuvan budjetista antavat rahoitus- sekä kannattavuuslaskelmat.

Rahoitus

RAHAN TARVE

INVESTOINNIT			
Aineettomat hyödykkeet	perustamismenot	2500	
	muut Domain ja siihen liittyvät palvelut	350	
Koneet ja kalusto	atk	0	
	hankittavat tuotantovälineet	0	
	apporttiomaisuus atk, tuotanto	2500	
	auto	0	
	kalusteet	0	
	puhelin/fax/internet asennuksineen	0	
	kone- ja laiteasennukset	0	
	toimitilan kunnostus	0	
	Liikeirtaimisto	toimistotarvikkeet	100
		muut laitteet	0
Käyttöpääoma	12kk alkumainonta/esitteet	1000	
	Toimitilakulut vuokra ja takuuvuokra	0	
	Laitekulut laitevuokrat/leasing	0	
	Palkat henkilöstökulut		
	yrittäjän oma toimeentulo	2500	
Vaihto- ja	alkuvarasto	0	
Rahoitusomaisuus	Käyttöpääomavaraus/kassa	100	
RAHAN TARVE YHTEENSÄ		9050	

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	osakepääoma	2500
	omat rahasisjoitukset	1000
	omat tuotantovälineet ja tarvikkeet	2500
	muut	0
Lainapääoma	osakaslaina	0
	pankkilaina	0
	Finnveran laina	0
	muut	0
	lainat tavarantoimittajilta	0
Muu rahoitus	pääomasijoitus	100000
Erotus		96950
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ		106000

Kuva 11 Rahoituslaskelma

Kannattavuus

Yritysmuoto: Oy ▼ Yrittäjiä: 3

		Kuukaudessa	Vuodessa
= TAVOITETULOS (netto)		10000	120000
+ lainojen lyhennys	Laina-aika v / määrä	0	0
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN		10000	120000
+ verotus	yhteisövero % 20	2500	30000
= RAHOITUSTARVE		12500	150000
+ yrityslainojen korot	%	0	0
A = KÄYTTÖKATE		12500	150000
+ Kiinteät kulut (ilman alv:ia)	Vertaile työtuloja		
+ YEL %	YEL-työtulo 30000 Ale % 22	0	0
+ muut vakuutukset		500	6000
+ palkat		0	0
+ palkkojen sivukustannukset	%	0	0
+ yrittäjän oma palkka		2500	30000
+ yrittäjän palkan sivukustannukset	% 3	75	900
+ toimitilakulut		0	0
+ leasingmaksut		0	0
+ viestintäkulut (puhelin, internet)		70	840
+ kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus, jne.		15	180
+ toimistokulut		5	60
+ matka- ja autokulut, päivärahat		0	0
+ markkinointi		1000	12000
+ koulutus, kirjat, lehdet		0	0
+ korjaukset ja ylläpito		0	0
+ työttömyyskassamaksu		500	6000
+ muut kulut		100	1200
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		4765	57180
A+B = MYYNTIKATETARVE		17265	207180
+ ostot (ilman alv:tä)	Kate % tai EUR 1500	1500	18000
= LIIKEVAIHTOTARVE		18765	225180
- muut nettotulot		1000	12000
+ alv	% 24	4744	56928
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUSTARVE		22509	270108

Valitsemalla sopivan vaihtoehdon, voit kartoittaa minimilaskutustavoitteesi, tai tuotteen hinta/määrä suhteen.

		Veroton	Sis. alv
Kuukausilaskutustavoite	kk/v 12	18152	22509
▼		0	0
▼ *		0	0

*Tuntilaskutustavoite vain jos päivälaskutustavoite on valittuna.

Kuva 12 Kannattavuuslaskelma

4.12 Markkinoinnin näkyvyys

Markkinointi pyritään, budjetin sallimissa määrin, saattamaan siihen pisteeseen, että se kattaa aluksi näkyvyydeltään noin 1000 silmäparia päivässä. Sivun katseluja pyritään myös lisäämään noin 75% päivää kohden.

4.13 Aikataulut

Sosiaalisessa mediassa markkinointi käynnistetään heti Palvelun julkistamisen jälkeen sekä omia verkostoja käytetään aktiivisesti koko käynnistysprosessin ajan.

Ensimmäiset rahoituskeskustelut käydään joulukuussa 2014, jonka jälkeen markkinointi pyritään järjestämään kuntoon maksullisilta osin.

4.14 Vastuuhenkilöt

Kaikki osakkaat osallistuvat markkinoinnin toteuttamiseen samalla panoksella, ellei toisin sovita.

4.15 Asiakkuuksien hallinta

Yrityksen CTO Tuomas Ryhänen vastaa alkutaipaleella Palvelun asiakkuuksien hallinnasta sisällönhallintajärjestelmä Joomla!:n avulla.

4.16 Seuranta

Markkinoinnin tuloksia mitataan liikevaihdon muutoksen avulla. Lisäksi apuna muun muassa sivuston ja sitä kautta Palvelun katsontakertojen seurannassa on Google Analytics työkalu, joka antaa reaaliaikaista tietoa sivustosta.

4.17 Varasuunnitelma

Katsotaan rahoituskierron loppuun ja käynnistetään markkinointi ja mainonta. Mietitään kokoajan uusia ideoita ja toteutetaan niitä pikkuhiljaa.

5. Osakassopimus

Yhteisyritystä perustaessa on otettava huomioon monta asiaa. Yksi niistä on osakassopimus. Osakassopimusta ei kannata tehdä itse, vaan sen toteuttamiseen kannattaa käyttää lainopillisia palveluita. Näin ollen siihen saadaan kaikki tarvittavat kohdat ja siitä tulee myös lain mukainen. Osakassopimuksen täytyy olla kirjallisessa muodossa sekä tulostettuna ja allekirjoitettuna kaikille osapuolille

Osakassopimuksessa määritellään yleensä yhtiöjärjestys, etuosto-oikeudet ja osakkeiden lunastusoikeudet, salassapitovelvollisuus sekä kilpailukiello[8]. JATlink Oy:n osakassopimus on luokiteltu salassa pidettäväksi, joten se on lisätty liitteeksi numero 1.

6. KUORMAA.COM –Palvelun käyttö- ja sopimusehdot

Välttyäkseen väärinkäytöksiltä yrityksen on hyvä luoda myös tarjoamalleen palvelulle käyttö- ja sopimusehdot. Parasta on antaa tämäkin homma asiansa osaavien lakimiesten tai –naisten hoidettavaksi, jotta lopputulos olisi mahdollisimman tyydyttävä sekä lain mukainen.

Näissä ehdoissa määritellään palveluntarjoajan sekä asiakkaan välinen suhde sekä mitä kukin osapuoli pystyy palvelun piirissä tekemään. Käyttö- ja sopimusehtojen täytyy olla kaikkien palvelua käyttävien osapuolien saatavilla katsomatta palvelun käyttöastetta. Ehtoihin luetellaan myös väärinkäytöksistä seuraavat sanktiot.

Alla on esitelty JATlink Oy:n käyttö- ja sopimusehdot koskien sen tarjoamaa palvelua KUORMAA.COM. Ehdot ovat julkista tietoa, joten ne ovat esillä myös Palvelun sivuilla www.kuormaa.com.

Määritelmät:

"Palvelulla" tarkoitetaan JATlink Oy:n (Y-tunnus: 2624387-9) (jäljempänä **"Yhtiö"**) tarjoamaa KUORMAA.COM -verkkopalvelua, jonka kautta Yhtiö välittää toimeksiantoja rekisterissään oleville Palveluntarjoajille.

"Käyttöehdoilla" tarkoitetaan näitä Käyttöehtoja.

"Sopimusehdoilla" tarkoitetaan näitä Sopimusehtoja.

"Palveluntarjoajalla" tarkoitetaan toimeksiannon toteuttajaa, joka voi olla yksityishenkilö tai yhteisö.

"Tarjouspyynnöllä" tarkoitetaan Palveluntarjoajan antamaa tarjousta toteuttaa tarjottu palvelu ja/tai toimeksianto Toimeksiantajan pyynnöstä tämän lukuun ja Toimeksiantajan antamaa tarjousta ostaa palvelu ja/tai toimeksianto Palveluntarjoajalta.

"Toimeksiantajalla" tarkoitetaan toimeksiannon tilaajaa, joka voi olla yksityishenkilö tai yritys.

"Käyttäjällä" tarkoitetaan sekä Palveluun rekisteröitynyttä Palveluntarjoajaa että Toimeksiantajaa.

Käyttöehdot ja Sopimusehdot päivitetty viimeksi 16.11.2014

6.1 Käyttöehdot

Käyttöehtoja sovelletaan kaikkiin Palveluun rekisteröityneisiin Käyttäjiin sekä toimeksiantojen jättäjiin.

6.1.1 Käyttö- ja Sopimusehtojen hyväksyminen ja muutokset

Käyttäjät sitoutuvat Palvelun Käyttö- ja Sopimusehtoihin rekisteröityessään Palveluun. Käyttäjä rekisteröityy automaattisesti Palveluun täyttäessään rekisteröitymislomakkeen.

Yhtiöllä on oikeus muuttaa Käyttö- ja Sopimusehtoja ilmoittamalla asiasta Palvelun verkkosivulla sisään kirjautumisen yhteydessä. Käyttäjä hyväksyy kulloisenkin muutoksen itseään sitovaksi sisään kirjautuessaan Palveluun ensi kertaa muutoksen jälkeen. Mikäli Käyttäjä ei hyväksy palveluehtojen Käyttö- tai Sopimusehtojen muutosta, tulee tämän ilmoittaa tästä Yhtiölle. Yhtiöllä on oikeus poistaa palvelusta sellaisten Käyttäjät, jotka ovat ilmoittaneet etteivät ne hyväksy Palvelun Käyttö- ja Sopimusehtojen muutosta.

6.1.2 Yhtiön yleinen vastuunrajoitus

Palvelu tarjoaa kauppapaikan ulkoistettaville toimeksiannoille. Yhtiö toimii toimeksiantojen välittäjänä, mutta ei itse tule osapuoleksi Käyttäjien väliseen Palvelun kautta tai avulla syntyneeseen toimeksiantosopimukseen. Käyttäjät ovat henkilökohtaisesti vastuussa Tarjouspyynnöistään. Yhtiö ei myöskään vastaa ilmoitetuista toimeksiannoista tai palveluista. Käyttäjä hyväksyy, että Tarjouspyyntö tai sen osa voidaan esittää myös Yhtiön yhteistyökumppaneiden verkkosivuilla samojen ehtojen mukaisesti kuin ilmoituksia esitetään Palvelussa.

Yhtiö, sen kanssa samaan konserniin kuuluvat yhtiöt sekä sen yhteistyökumppanit eivät vastaa vahingoista, jotka mahdollisesti aiheutuvat Käyttäjille Tarjouspyynnön sisällöstä, toimeksiannon tai palvelun viivästyksestä tai virheellisyydestä, tai muutoin Palvelun sääntöjen, voimassa olevan lain tai kolmannen oikeuksien vastaisesta kolmansien osapuolten toiminnasta/laiminlyönnistä.

Yhtiö ei myöskään vastaa Käyttäjien Palvelun välityksellä toisilleen antamien tietojen oikeellisuudesta eikä sitoudu mihinkään vastuuseen Käyttäjien keskenään vaihtamien tietojen suhteen. Yhtiöllä ei ole mahdollisuutta eikä velvollisuutta kontrolloida Palvelun kautta välitettävien toimeksiantojen ja palveluiden laatua tai laillisuutta, eikä sitä, että sovitut toimeksiannot ja palvelut tulevat asianmukaisesti suoritetuksi tai, että Toimeksiantaja maksaa toimeksiannon asianmukaisesti.

Yhtiöllä on oikeus keskeyttää Palvelun tuottaminen mahdollisten päivitysten vuoksi tai sulkea Palvelu tarvittaessa. Mahdollisista käyttökatkoista ja päivityksistä pyritään tiedottamaan Käyttäjiä etukäteen. Yhtiö ei ole vastuussa näiden toimenpiteiden tai mahdollisten Palvelun käyttökatkojen tai muiden vastaavien häiriöiden Käyttäjille mahdollisesti aiheuttamista vahingoista tai menetyksistä.

6.1.3 Käyttäjien palveluun lisäämä materiaali

Käyttäjällä ei ole oikeutta lisätä Palveluun tietoa tai muuta sisältöä, joka on hyvän tavan vastaista, laitonta tai voi loukata kolmannen osapuolen oikeutta (esimerkiksi toisten omistamat tavaramerkit, patentit tai muut vastaavat immateriaalioikeudet). Yhtiö ei kuitenkaan ole vastuussa mikäli tällaista sisältöä on Palveluun Käyttäjien toimesta lisätty. Yhtiöllä on oikeus välittömästi poistaa Palvelusta edellä todettu lain tai hyvän tavan vastainen aineisto.

Isoilla kirjaimilla kirjoitettujen sanojen tai lauseiden liiallinen käyttö ei ole sallittua Tarjouspyyntöjen yhteydessä. Tämän säännön tarkoitus on helpottaa sivustolta hakemista ja auttaa käyttäjiä löytämään relevantit Tarjouspyynnöt.

Tarjouspyynnölle annettavan otsikon tulee kuvata ilmoitettavaa toimeksiantoa tai palvelua ja siitä tulee riittävän yksityiskohtaisesti käytävä ilmi tarjottavan toimeksiannon tai palvelun sisältö.

Samoja toimeksiantoja tai palveluita ei saa ilmoittaa useassa eri Tarjouspyynnössä. Pyydä ylläpitoa poistamaan vanha Tarjouspyyntö ennen kuin lisää uuden.

Yhtiö pidättää oikeuden arvioida, mitkä ilmoitukset ovat sisällöltään epärealistisia ja poistaa tällaiset Tarjouspyynnöt.

6.1.4 Toimeksiannot

Käyttäjät voivat vapaasti sopia keskenään heidän välisensä Tarjouspyyntöjen perusteella tehtyjen toimeksiantosopimuksen sisällöstä. Palvelu tarjoaa mallisopimuksen, jota Käyttäjät voivat halutessaan käyttää.

Mikäli jo sovittu toimeksianto tai palvelu ei osapuolten välillä jostain syystä toteudu tai Käyttäjistä osapuolista jompikumpi ei pitäydy heidän välisessä sopimuksessa, Yhtiöllä ei ole velvollisuutta etsiä Käyttäjälle korvaavaa sopimuskumppania tai korvata tästä aiheutunutta haittaa.

Käyttäjä on vastuussa siitä, että Tarjouspyynnössä tarjottu palvelu vastaa Suomessa noudatettavia lakeja ja asetuksia. Tämä on tarvittaessa kyettävä osoittamaan. Kuljetuspalvelujen tarjoajan on kyettävä osoittamaan, että hänellä on liikennelupa.

6.1.5 Julkisuus

Palvelussa olevien Käyttäjien profiilit ovat lähtökohtaisesti julkisia ja niiden katseleminen on osittain mahdollista ilman Palveluun rekisteröitymistäkin.

Palvelu ei ole vastuussa mikäli Käyttäjien Palveluun lisäämät tiedot tulevat kolmansien osapuolien tietoon. Käyttäjien tulisi huomioida tämä esimerkiksi mikäli lisäävät Palvelun sivuille, tai linkittävät sinne, henkilökohtaista tai kopiosuojattua tietoa.

6.1.6 Verot, vakuutukset ja työnantajavelvoitteet

Palvelun Käyttäjät vastaavat kaikilta osin omista veroistaan, vakuutuksistaan ja muista mahdollisista toimeksiantoihin mahdollisesti liittyvistä työnantajavelvoitteistaan.

6.1.7 Palvelun markkinointi ja tietojen käyttö

Käyttäjät tiedostavat ja hyväksyvät sen, että heidän Palveluun lisäämiänsä profiileja ja muita tietoja tai materiaalia voidaan käyttää osana Palvelun markkinointia näiden Käyttö- ja Sopimusehtojen sekä lain sallimissa puitteissa.

Palvelun Käyttäjänä tulet saamaan tietoa ajankohtaisista teemoista ja asioista liittyen Palvelun käyttöön, uusiin toiminnallisuuksiin, hyödyntämiseen arjessa ja hyvien kauppojen tekemiseen. Näitä tietoja voimme lähettää Käyttäjälle sähköisten medioiden (kuten esimerkiksi sähköposti ja tekstiviesti) kautta. Voimme lähettää näitä viestejä Palveluun antamiesi sähköpostiosoitteen ja puhelinnumeron perusteella. Lisäksi Yhtiö voi lähettää kyselyitä ja tutkimuksia Palvelun kehittämiseksi ja parantamiseksi. Yhtiöllä, sen samaan konserniin kuuluvilla yhtiöillä sekä Yhtiön yhteistyökumppaneilla on oikeus käyttää rekisterin sisältämiä tietoja Palvelun käyttäjille osoitetussa mainonnassa, suoramarkkinoinnissa, mukaan lukien sähköisessä suoramarkkinoinnissa, sekä markkina- ja mielipidetutkimuksissa. Palvelun Käyttäjällä on oikeus kieltää häneen henkilökohtaisesti kohdistuvaa mainontaa tai markkinointia

Puhelinmyynti ja kaikenlainen telemarkkinointi on kielletty, mikäli Käyttäjä on sen kieltänyt ja/tai kiellosta on maininta Palvelussa olevassa ko. Käyttäjän ilmoituksessa.

6.1.8 Käyttäjätili

Rekisteröityessään Palveluun, Käyttäjien tulee rekisteröityä oikeilla ja todellisilla tiedoilla. Mikäli tiedoissa tapahtuu muutoksia käyttäjien tulee päivittää tietonsa.

Käyttäjä sitoutuu olemaan luomatta Palveluun enempää kuin yhden käyttäjätilin ellei Yhtiö ole erikseen antanut siihen lupaa.

Mikäli Käyttäjä ei maksa Palvelun käytöstä Käyttö- ja Sopimusehtojen mukaisesti perittäviä maksuja, Yhtiöllä on oikeus sulkea ja poistaa ko. Käyttäjän tili.

Yhtiöllä on oikeus olla hyväksymättä Käyttäjän rekisteröityminen sivustolle ja/tai sulkea Käyttäjän tili tarvittaessa mikäli on aihetta epäillä, että kyseinen Käyttäjä käyttää palvelua lain vastaisiin tarkoituksiin tai ei noudata Palvelun Käyttö- tai Sopimusehtoja.

6.1.9 Palvelun tiedot, sisältö ja käytettävyys

Palveluun kuuluvat tiedot, ohjelmistot, tuotteet, palvelut ja muu sisältö ovat yksinomaan Yhtiön omaisuutta lukuun ottamatta Käyttäjien mahdollisesti Palveluun syöttämiä tekijänoikeudella tai muilla immateriaalioikeuksilla suojattuja materiaaleja. Palveluun kuuluvien tietojen ja sisältöjen kopiointi, muokkaaminen, myynti tai muu hyväksikäyttäminen ilman Yhtiön lupaa on kiellettyä. Yksittäisellä Käyttäjällä on kuitenkin milloin tahansa oikeus saada poistettua Palvelusta omat profilitietonsa sekä immateriaalioikeudella suojatut aineistonsa esittämällä asiasta kirjallinen pyyntö Yhtiölle.

6.2 Sopimusehdot

Sopimusehtoja sovelletaan kaikkiin Palveluun rekisteröityneisiin Käyttäjiin.

6.2.1 Sopimuksen syntyminen

Käyttäjä hyväksyy nämä sopimusehdot rekisteröityessään Palveluun. Sopimus Käyttäjän ja Yhtiön välille syntyy, kun Käyttäjä ilmoittaa Palvelussa Toimeksiannon tai tekee tarjouksen Palvelussa ilmoitettuun Toimeksiantoon tai kun Käyttäjä ostaa Yhtiöltä jonkin sen tarjoaman muun palvelun tai tuotteen.

6.2.2 Palvelutasot

Palveluun rekisteröitynyt Palveluntarjoaja voi valita useasta eri tasosta itselleen sopivimman vaihtoehdon. Palvelutasot ja niihin sisältyvät oikeudet ovat nähtävillä hinnasto-sivulla. Käyttäjän voimassaoleva Palvelutaso on nähtävillä Käyttäjän omalla sivulla. Palvelutasot sisältävät kulloinkin sivustolla mainitut niihin kuuluvat oikeudet. Yhtiö pidättää oikeuden palvelutasojen sisältöjen tarkistamiseen.

6.2.3 Palvelun käytöstä veloittavat palkkiot

Palvelun käytöstä veloittava palkkio määräytyy valitun palvelutason mukaan ja on nähtävillä voimassaolevasta hinnastosta. Esitettyihin hintoihin lisätään arvonlisävero voimassaolevan arvonlisäverolain mukaisesti. Yhtiö pidättää oikeuden hintojen tarkistamiseen.

Veloitettava palkkio laskutetaan Käyttäjältä laskulla, joka muodostuu Käyttäjän omalle sivulle. Palvelun käyttö on mahdollista välittömästi sen jälkeen kun Käyttäjä on tilannut itselleen sopivimman Palvelutason. Palvelutason tilaus on jatkuva ja valittu Palvelutaso pysyy voimassa, ja laskutetaan, kunnes Käyttäjä lopettaa sen tilaamisen. Palveluun sisältyy yhden (1) kuukauden irtisanomisaika.

6.2.4 Palvelutason päivittäminen

Palvelutason päivittäminen ylös- tai alaspäin seuraavaan palvelutasoon on mahdollista milloin tahansa. Kuitenkin, Palvelun väärinkäytösten ehkäisemiseksi sekä Käyttäjien yhdenvertaisen aseman takaamiseksi, alaspäin päivitettäessä tulee aiemman tilauksen ensin kulua loppuun ennen kuin uusi Palvelutaso astuu voimaan. Päivitettäessä palvelutaso ylöspäin tulee uusi taso voimaan välittömästi.

6.2.5 Muut ehdot

Tarjouspyyntöjen ilmoittaminen ilman minkäänlaista aikomusta teettää toimeksiantoa tai palvelua esimerkiksi vain hintatason selvittämiseksi on kiellettyä. Yhtiöllä on oikeus poistaa tällainen ilmoitus mikäli voidaan epäillä Käyttäjän toimivan tällä tavoin.

6.2.6 Viivästyskorko, laskujen perintä ja sopimuksen siirto

Yhtiöllä on oikeus periä viivästyskorkolain mukainen korko erääntyneistä laskuista. Yhtiöllä on oikeus tarvittaessa siirtää sille kuuluvat saatavat kolmannen osapuolen pe-
rittäväksi. Yhtiöllä on oikeus sulkea ja poistaa Käyttäjän tili jos Käyttäjä ei suorita Pal-
velun käytöstä aiheutuvia palkkioita. Yhtiöllä on oikeus siirtää tämä sopimus sen omis-
tus- tai tytäryhtiöille tai kolmannelle osapuolelle mahdollisen liiketoimintakaupan tai
muun kaupan yhteydessä.

7. Rekisteriseloste

Henkilötietolain (523/1999) 10 §: mukaan rekisteriseloste täytyy laatia kaikista palveluista, jotka keräävät henkilö- tai yritystietoja jonkinlaiseen rekisteriin. Rekisteriseloste täytyy olla saatavilla kaikissa tällaisissa palveluissa.

Selosteesta ilmenee mitä tietoja kerätään, mihin tietoja käytetään, kuka on niistä vastaava rekisterinpitäjä sekä minne niitä luovutetaan. On olemassa mallilomake, jonka pohjalta voi luoda rekisteriselosteen[9].

7.1 Rekisteriseloste

Henkilötietolaki (523/1999) 10 §

1. Toiminnasta vastaava rekisterinpitäjä

Nimi: JATlink Oy

Y-tunnus: 2624387-9

Osoite: Naalitie 17 A 1, 01450 Vantaa

2. Yhteyshenkilöt rekisteriasioissa

Tuomas Ryhänen, tuomas.ryhanen@kuormaa.com, +358404168988

3. Rekisterin nimi

JATlink Oy:n markkinointi-, asiakas- ja palvelurekisteri

4. Rekisterin käyttötarkoitus

Henkilötietoja käsitellään rekisteröidyn suostumuksella tai toimeksiannosta taikka asiakassuhteen perusteella.

Tietoja käytetään asiakassuhteen sekä palvelun hoitamiseen ja niitä voidaan käyttää suoramarkkinointiin.

5. Rekisterin sisältämät tiedot

Asiakkaan yhteystiedot, asiakkuuteen liittyvät tiedot sekä asiakaspalveluun liittyvä sähköpostitse ja puhelimitse tapahtuva viestintä.

6. Rekisterin säännönmukaiset tietolähteet

Tietoja kerätään palveluun rekisteröitymisen ja ylläpidon sekä asiakaspalvelutilanteiden yhteydessä.

7. Tietojen luovuttaminen

Rekisterin tietoja ei luovuteta kolmannelle osapuolelle ilman asiakkaan lupaa, ellei se ole välttämätöntä tilatun palvelun toteuttamiseksi, tai ellei lainsäädäntö siihen pakota.

8. Rekisterin suojauksen periaatteet

Rekisteri on suojattu yleisesti käytössä olevilla teknisillä suojausmenetelmillä.

Rekisterin käyttöoikeus edellyttää henkilökohtaista käyttäjätunnusta ja salasanaa, jotka myönnetään vain rekisterinpitäjän rekisteriasioista vastaaville henkilökuntaan

kuuluville henkilöille. Rekisteri sijaitsee suojatulla palvelimella lukitussa tilassa, jossa on käytössä kulunvalvonta.

9. Tarkastusoikeus

Henkilötietolain 26 §:n mukaisesti asiakkaalla on oikeus tarkastaa, mitä häntä koskevia tietoja asiakasrekisteriin on tallennettu. Tarkastuspyyntö tulee toimittaa JATlink Oy:lle kirjallisena ja allekirjoituksella varustettuna.

Lähteet

- [1] Suomen Kuljetus ja Logistiikka SKAL ry.
http://www.skal.fi/tietoa_meista/skal_pahkinankuoressa
- [2] KUORMAA.COM. <http://kuormaa.com/>
- [3] Liiketoimintasuunnitelma.com. <https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/>
- [4] Yritys-Suomi. <https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>
- [5] Nerot.fi. www.nerot.fi
- [6] Markkinointisuunnitelma.fi. <http://www.markkinointisuunnitelma.fi/>
- [7] <http://www.tulos.fi/markkinointisuunnitelma/>
- [8] <http://www.osakassopimus.fi/>
- [9] <http://www.tietosuoja.fi/fi/index/useinkysyttya/rekisteriseloste.html>