

Anniina Elo

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE URHEILU- JA  
LIIKUNTAKOULUTUSALAN YRITYKSELLE

Tuotantotalouden koulutusohjelma  
2016

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE URHEILU- JA  
LIIKUNTAKOULUTUSALAN YRITYKSELLE

Elo, Anniina  
Satakunnan ammattikorkeakoulu  
Tuotantotalouden koulutusohjelma  
Toukokuu 2016  
Ohjaaja: Kandelin, Niko  
Sivumäärä: 27  
Liitteitä: 1

Asiasanat: Liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, personal training

---

Tämä on toiminnallinen opinnäytetyö, jonka toiminnallisen osuuden tavoitteena oli laatia uudelle perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Menestyvän yritystoiminnan käynnistäminen vaatii huolella suunnitellun liiketoimintasuunnitelman, joka toimii yrityksen käsikirjana. Perustettavan yrityksen tarkoituksena on tarjota perinteistä henkilökohtaista valmennusta eli personal training -palveluita asiakkailleen.

Työ koostuu teoriaosuudesta ja varsinaisesta toiminnallisesta osuudesta, jossa tuotetaan toimeksiantajalle liiketoimintasuunnitelma. Työn teoriaosuudessa on syvennyttyä sekä siihen mitä henkilökohtainen valmennus eli personal training on, että liiketoimintasuunnitelmaan yrityksen perustamisen tukena. Teoriaosuuden pohjalta on voitu laatia toimeksiantajalle perusteellinen liiketoimintasuunnitelma. Yhdessä nämä muodostavat keskenään toimivan kokonaisuuden.

Laadittu liiketoimintasuunnitelma on konkreettinen suunnitelma jossa on pohdittu ja tarkasteltu liikeidea sekä käyty läpi ne toimet, joilla on mahdollista rakentaa menestyvä yritys. Liiketoimintasuunnitelma antaa toimeksiantajalle hyvät lähtökohdat yrityksen perustamiselle ja auttaa toimeksiantajaa päättämään onko yrittäjyys itselle sopiva ja kannattava vaihtoehto.

# A BUSINESS PLAN FOR A STARTUP SPORTS AND PHYSICAL EDUCATION ENTERPRISE

Elo, Anniina

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Industrial Management

May 2016

Supervisor: Kandelin, Niko

Number of pages: 27

Appendices: 1

Keywords: Business plan, entrepreneurs, personal training

---

The objective of this practice-based thesis was to draft a business plan for a start-up business. A carefully considered business plan is not only a requirement for a successful launch of a few venture but it also provides a blueprint for managing and running the operations. The business proposal in question was to offer traditional personal training services to its clients.

The study consists of a theoretical part and a practical part of writing up a business plan for the client. The key concepts of the theoretical part are defining personal training and examining the business plan as a cornerstone of a new business venture. The theoretical part provided a basis enabling the drafting of a solid business plan for the client. Together these form a coherent whole.

The business plan drafted is a concrete plan discussing and considering the business idea in question, and assessing the actions needed to build a successful venture. This plan gives the client a solid basis to start up and will help him evaluate whether running a business is a suitable and profitable option for him.

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja tarkoitus .....	5
1.2	Työn rakenne .....	6
2	MITÄ ON HENKILÖKOHTAINEN VALMENNUS ELI PERSONAL TRAINING?.....	7
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSEN PERUSTAMISEN TUKENA.....	8
3.1	Yrityksen perustaminen ja yrittäjäys .....	8
3.2	Yritysmuodot .....	9
3.2.1	Toiminimi.....	9
3.2.2	Avoin yhtiö.....	10
3.2.3	Kommandiittiyhtiö .....	11
3.2.4	Osakeyhtiö.....	12
3.2.5	Osuuskunta.....	13
3.3	Liiketoimintasuunnitelman merkitys .....	14
3.4	Liiketoimintasuunnitelman osat.....	15
3.4.1	Yrityksen liikeidea .....	15
3.4.2	Toimintaympäristö .....	16
3.4.3	Yrittäjän vahvuudet .....	17
3.4.4	Tuotteet ja palvelut.....	18
3.4.5	Asiakkaat ja markkinat.....	18
3.4.6	SWOT-analyysi.....	19
3.4.7	Käytännön järjestelyt.....	20
3.4.8	Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat .....	21
4	TULOS .....	23
5	JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO .....	25
	LÄHTEET.....	27
	LIITTEET	

# 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen uudelle aloitavalle personal trainer-yrittäjälle. Idea opinnäytetyöhön syntyi lähipiirissä olevan henkilön toimesta, jonka haaveena on ollut oman yrityksen perustaminen. Toimeksiantaja on suorittanut liikunta-alan kattojärjestön EuropeActiven koulutusstandardeihin perustuvan Trainer4You Personal trainer –koulutuksen. Toimeksiantajan kiinnostus liikuntaa kohtaan ja intohimo auttaa ihmisiä parempaan kuntoon on herättänyt toimeksiantajan kiinnostuksen lähteä toteuttamaan intohimoaan myös ammatin muodossa vähintään sivutoimisena yrittäjänä muiden töiden ohessa. Toimeksiantaja pyysi apua yrityksen perustamisen tarvittavan tiedon hankinnassa sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa.

Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrityksen menestyminen vaatii hyvän liikeidean ja sopivan markkinaraon. Lähtökohtien on oltava kohdillaan, mikäli halutaan menestyä. Menestyvän yritystoiminnan käynnistäminen vaatii huolella suunnitellun liiketoimintasuunnitelman, joka toimii yrityksen käsikirjana. Tämä käsikirja auttaa suunnittelemaan ja hahmottamaan perustettavan yrityksen kannattavuutta ja toimintaa.

Tämä on toiminnallinen opinnäytetyö, jossa opinnäytetyön kirjoittaja osoittaa opiskelemansa alan tietojen ja taitojen hallintaa. Tämä opinnäytetyö koostuu toiminnallisesta osuudesta, jossa tuotetaan uudelle perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma ja teoreettisesta viitekehuksesta, joka on opinnäytetyön teoriapohja. Yhdessä nämä muodostavat keskenään toimivan kokonaisuuden.

## 1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja tarkoitus

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelma uudelle aloitavalle personal trainer –yrittäjälle. Toimeksiantajana toimii yksityishenkilö, jonka haaveena on perustaa oma yritys ja aloittaa liiketoimintansa harjoittaminen. Ennen liiketoimintansa aloittamista yrittäjä kaipaa apuja yrityksen perustamiseen tarvittavan tiedon hankinnassa sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, jotta yrityksellä olisi mahdollisimman hyvät lähtökohdat liiketoimintansa aloittamiselle. Opinnäytetyön tavoitteena on siis luoda selkeät ohjeet valitun yritysmuodon perustamiselle, sekä laatia

liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle. Varsinaiset yrityksen perustamistoimet eivät sisälly opinnäytetyöhön.

## 1.2 Työn rakenne

Opinnäytetyön alussa on aiheen tutkimuksen tietoperusta eli teoreettinen viitekehys. Viitekehyksessä käsitellään ensin mitä personal training eli henkilökohtainen valmennus on. Toisena osiona käsitellään liiketoimintasuunnitelmaa yrityksen perustamisen tukena. Tämä osio sisältää yleistä tietoa siitä mitä yrityksen perustaminen vaatii ja mitä yrittäjäyys on, erilaiset yritysmuodot, mikä on liiketoimintasuunnitelman merkitys sekä mitkä ovat liiketoimintasuunnitelman osat. Opinnäytetyön teoriaosuus on koottu kirjallisten lähteiden avulla.

Työn teoriaosuuden jälkeen on pieni johdatus varsinaiseen liiketoimintasuunnitelmaan kappaleessa tulos. Opinnäytetyön lopusta löytyvät johtopäätökset ja yhteenveto. Opinnäytetyön toiminnallisessa osassa eli produktiossa laaditaan liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle teoreettisen viitekehysten pohjalta. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma löytyy liitteenä opinnäytetyön lopusta.

## 2 MITÄ ON HENKILÖKOHTAINEN VALMENNUS ELI PERSONAL TRAINING?

Personal training on toimiala joka on yksi maailman nopeimmin kasvavista ja sen odotetaan Euroopan terveys – ja hyvinvointiyhdistyksen ennusteen mukaan kasvavan ja vahvistuvan vielä lisää tulevina vuosina. Personal trainer –palveluiden kysyntä on koko ajan kasvussa ja uusia työpaikkoja odotetaan syntyvän kiihtyvällä vauhdilla. (Trainer4You 2016.)

Personal training on henkilökohtaista terveys-, hyvinvointi- ja kuntovalmennusta. Asiakkaalleen personal trainer toimii tukihenkilönä ja suunnannäyttäjänä halutussa elintapojen ja terveystottumusten muutosprosessissa. Hän toimii opettajana sekä konsulttina ravitsemuksen, liikuntalajien, kuntoilun ja uusien elämäntapojen osa-alueilla. Personal training on valmennusta, joka on suunnitelmallista, pitkäjänteistä ja seurannan alaista. Personal trainerin keskipisteenä toimii valmennettava asiakas jonka suorituskyvyn maksimointiin tähtäävänä kannustajana personal trainer toimii. (Trainer4You 2016.)

Nimitys personal trainer antaa jo itsessään hyvän kuvan siitä, mikä henkilön työnkuva oikeastaan on. Sana *personal* tarkoittaa henkilökohtaista ja kertoo välittävästä asenteesta sekä yksilön toiveiden, resurssien ja tavoitteiden huomioimisesta. Sana *trainer* tarkoittaa taas kouluttajaa jonka tarkoituksena on opettaa, perustella, kannustaa, kulkea rinnalla ja tukea. Personal trainerin muita nimityksiä nykypäivänä on henkilökohtainen valmentaja, muutosprosessin tukihenkilö, elämäntapakonsultti, kuntovalmentaja sekä hyvinvointi- ja terveysvalmentaja. (Trainer4You 2016.)

### 3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA YRITYKSEN PERUSTAMISEN TUKENA

#### 3.1 Yrityksen perustaminen ja yrittäjyys

Työskenteleminen yrittäjänä on haasteellista, vaativaa, hauskaa ja antoisaa. Oman yrityksen perustaminen antaa vapauden toteuttaa itseään ja tämän lisäksi tulot voivat olla paremmat kuin palkkatyössä. Yrittäjyys on kuitenkin kokonaisvaltainen elämäntapa, joka vaikuttaa yrittäjän omaan henkilökohtaiseen elämään. Ennen yrityksen perustamista onkin pohdittava huolella sopiiko yrittäjämäinen elämäntapa itselle ja mitkä ovat omat ominaisuudet ja osaamisalueet. (Meretniemi & Ylönen 2009, 8-10.)

Yrityksen perustaminen vaatii taitoa ja tahtoa toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina tietoinen valinta, joka edellyttää yrittäjyyteen ja toimialaansa perehtymistä sekä ammattitaitoa. Yrityksen perustamisen lähtökohtana on liikeidea sekä toiminta-ajatus. Toiminta-ajatus määrittelee yrityksen perustehtävän ja sen miksi yritys on markkinoilla. (Holopainen 2013, 12; Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Yrittäjän on hyvä kehittää omaa tietoa ja taitoaan jatkuvasti, sillä markkinat muuttuvat kokoajan. Hyvä liikeidea ei takaa kysyntää, sillä kilpailu markkinoilla on kovaa. Yrittäjäksi ryhtyminen onkin usein askel tuntemattomaan, sillä kaikkia yrittämiseen liittyviä asioita ei voida ennustaa eikä niitä osata edes ajatella yritystä perustettaessa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 8.)

Yrityksen perustaminen luo paljon mahdollisuuksia yrittäjälle. Mahdollisuuksia ovat muun muassa itsenäisyys, työllistyminen, riippumattomuus, työn monipuolisuus, oman luovuuden kehittäminen, taloudellinen hyöty, työajoista sekä työtehtävistä itsenäisesti päättäminen. Yrityksen perustamiseen liittyy kuitenkin mahdollisuuksien lisäksi myös riskejä ja ongelmia, jotka on otettava huomioon yritystä perustettaessa. Riskejä ja ongelmia on muun muassa vapaa-ajan väheneminen, stressi, mahdolliset pitkät työpäivät, sairastuminen, epäonnistuminen, velkaantuminen, markkinatilanteiden muutokset, rahojen loppuminen, lama sekä yrityksestä koituva vastuu. (Meretniemi & Ylönen 2009, 12-13.)



Yrityksen perustamisprosessia voidaan kuvata kehittymis- ja kasvamisprosessiksi. Prosessi alkaa yritysideoon määrittelemisestä ja päättyy yrityksen perustamiseen eli käynnistämävaiheeseen. (Meretniemi & Ylönen 2009, 9.)

### 3.2 Yritysmuodot

Yritystä perustettaessa on yritysmuotoa syytä harkita huolellisesti, sillä tämä valinta tulee vaikuttamaan pitkälle tulevaisuuteen. Yritysmuoto vaikuttaa esimerkiksi henkilöiden päätöksentekoon osallistumiseen, verotukseen, taloudellisiin vaikutuksiin sekä yrityksen lopettamistapaan. On syytä ottaa myös huomioon yritykseen osallistuvien henkilöiden taloudellinen tilanne sekä elämäntilanne. (Meretniemi & Ylönen 2009, 40.)

Ensimmäiseksi on tehtävä päätös sen suhteen perustetaanko henkilöyrittäjä vai pääomayrittäjä. Henkilöyrittäjiin kuuluvat toiminimi, avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Pääomayrittäjiin kuuluvat osakeyhtiö ja osuuskunta. Tämän päätöksen jälkeen voidaan tehdä lopullinen yritysmuodon valinta. Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä on esimerkiksi omistajien lukumäärä, riskinottohalu, yrityksen rahoitustarpeet sekä yrityksen verotus. (Meretniemi & Ylönen 2009, 40; Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 18.)

#### 3.2.1 Toiminimi

Kaikkein yksinkertaisin, halvin sekä nopein tapa perustaa ja lopettaa yritys on toiminimen perustaminen. Yritys perustuu yrittäjän omaan ammattitaitoon ja osaamiseen. Juridisesti yritys on syntynyt kun yrittäjä aloittaa elinkeinonsa harjoittamiseen. Toiminimi on yleensä yhden henkilön perustama yritys, mutta työntekijöidenkin palkkaaminen onnistuu. Toiminimeä käytetään yleensä silloin, kun yrittäjä harjoittaa liiketoimintaansa sivutoimeentulona. Yrittäjä määrää itse oman työpanoksensa ja voi sijoittaa siihen, vaikka ei ole määrätty lakisääteistä pääomaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 42.)

Toiminimen perustaminen on edullista ja helppoa. Erillisen ilmoituksen tekeminen toiminimen perustamisesta ei ole välttämätöntä. Perustamisilmoitus on kuitenkin suotavaa, sillä vain sillä pystytään suojaamaan yrityksen toiminimi. Erillinen perustamisilmoitus on myös tehtävä mikäli yrittäjä harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa, hänellä on palveluksessa muu henkilö kuin aviopuoliso tai yrityksellä on erillinen omasta asunnosta erillään oleva toimitila. (Meretniemi & Ylönen 2009, 43.)

Toiminimen perustaja edustaa itse yritystään ja tekee yritystä koskevat päätökset itsenäisesti tai perheenjäsentensä kanssa. Yrittäjä on itse vastuussa yrityksen toiminnan riskeistä sekä sitoumuksista koko omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjälle ei ole oikeutta nostaa palkkaa toiminimestä. Rahoja voidaan ottaa käyttöön vain yksityisottona. Yrittäjän olisi hyvä avata yritykselle oma pankkitili, jonka kautta yrityksen oma rahaliikenne kulkisi. (Meretniemi & Ylönen 2009, 43.)

Toiminimen käyttäjälle ei ole määräyksiä tilintarkastuksista, mutta rahoitus hankiessa voidaan tilintarkastajan lausuntoa pitää yhtenä rahoituksen ehtona. Mikäli yrittäjä ei itse hallitse kirjanpidon säännöksiä kannattaa yrittäjän turvautua tilitoimiston tai kirjanpitäjän ammattiosaamiseen. Näin ollen vältetään mahdolliset myöhemmät ongelmat verottajan kanssa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 43.)

### 3.2.2 Avoin yhtiö

Pienelle tai keskisuurelle perheyhtiölle sopiva yritysmuoto olisi avoin yhtiö. Avaimessa yhtiössä on kaksi tai useampi henkilö yrityksen perustajina. Yhtiömiehet voivat olla joko juridisia tai luonnollisia henkilöitä, eikä heiltä vaadita rahallista panosta. Avaimella yhtiöllä voi olla hallitus ja toimitusjohtaja, mutta pakollisia toimielimiä ei ole. (Meretniemi & Ylönen 2009, 44.)

Avoimen yhtiön katsotaan syntyneeksi kun yhtiösopimus on allekirjoitettu, ellei ole sovittu toisin. Ennen toimintansa aloittamista, avoin yhtiö on ilmoitettava kaupparekisteriin. Rahan nostaminen avoimesta yhtiöstä on mahdollista yksityisottona sekä yhtiömiehille voidaan maksaa palkkaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 45.)

Kaikki avoimen yhtiön osakkaat vastaavat omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön velvotteista ja veloista. Avoimessa yhtiössä osakkaiden välillä onkin vallittava luja luottamus, sillä jokainen voi tehdä itsenäisesti yhtiötä sitovia päätöksiä joista kaikki osakkaat ovat vastuussa. Tätä oikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa erillisellä yhtiömiesten sopimuksella. (Meretniemi & Ylönen 2009, 45.)

Yhtiön kirjanpidon ja toiminnan tarkastaminen on mahdollista kaikille yhtiömiehille. Yhtiösopimuksella ei pystytä rajaamaan tätä oikeutta vain osalle yhtiömiehistä. Tilintarkastajia ei tarvitse määrätä yhtiösopimuksella eikä kaupparekisteriin ole pakko ilmoittaa mahdollisia tilintarkastajia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 45.)

### 3.2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on sopiva yritysmuoto silloin, kun yrityksellä on sellainen rahoittaja, joka ei halua olla osallisena yhtiössä tapahtuvaan päivittäiseen toimintaan. Rahoittajalla on mahdollisuus pitää yhtiöstä koituvan taloudellisen vastuun panostamansa sijoituksen suuruisena. Kommandiittiyhtiö on muutettavissa avoimeksi yhtiöksi kun yhtiösopimusta muutetaan niin, ettei äänettämiä yhtiömiehiä jää yhtiöön. (Meretniemi & Ylönen 2009, 46.)

Kommandiittiyhtiössä on yhtiömiehinä joko äänettämiä tai vastuunalaisia. Äänettömän yhtiömies sijoittaa yhtiöön vain haluamansa pääomapanoksen, eikä ole näin ollen vastuussa yhtiön velvotteista kuin sijoittamansa pääomapanoksen verran. Vastuunalaisen yhtiömiehen asema on sama kuin avoimen yhtiön yhtiömies. Vastuunalainen yhtiömies on vastuussa koko henkilökohtaisella omaisuudellaan kommandiittiyhtiön velvotteista. (Lojander & Suonpää 2004, 35.)

Kommandiittiyhtiön syntyminen tapahtuu kirjallisella sopimuksella joka tehdään yhtiömiesten välillä. Yhtiösopimuksesta on käytävä ilmi, kuinka suuri on äänettömän yhtiömiehen tekemä sijoitus ja kuinka suuri hänen osuutensa yhtiön voitosta on. Kommandiittiyhtiön perustaminen vaatii ainakin kaksi yhtiömiestä, joista toisen on oltava äänettömän yhtiömies. Kommandiittiyhtiö on ilmoitettava kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. (Meretniemi & Ylönen 2009, 47.)

Pakollisia toimielimiä ei kommandiittiyhtiöllä ole, mutta yrityksellä voi kuitenkin olla hallitus ja toimitusjohtaja. Mikäli yrityksellä on toimitusjohtaja, hänet on ilmoitettava kaupparekisteriin. Vain vastuunalaiset yhtiömiehet ovat päätösvallassa yritystä koskevissa asioissa. Äänetön yhtiömies ei voi ilman erikseen tehtävää sopimusta hoitaa yrityksen asioita tai edustaa yhtiötä. Kommandiittiyhtiössä ei yhtiösopimuksessa tarvitse olla määrystä tilintarkastajista, eikä heitä tarvitse ilmoittaa kaupparekisteriin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 47.)

### 3.2.4 Osakeyhtiö

Kun tarvitaan paljon pääomaa tai perustajia on useita, on osakeyhtiö paras yhtiömuoto. Osakeyhtiön tavoite on voiton tuottaminen osakkeenomistajille. Osakeyhtiö voi olla joko yksityinen osakeyhtiö (Oy) tai julkinen osakeyhtiö (Oyj). (Meretniemi & Ylönen 2009, 50.)

Yksi tai useampi henkilö tai oikeushenkilö voi perustaa osakeyhtiön. Sijoitettu rahamäärä rajaa osakkeiden vastuun. Osakeyhtiön osakkaat voivat olla pelkästään sijoittajia jotka eivät osallistu yrityksen toimintaan. Osakkaat voivat kuitenkin olla mukana yhtiökokouksissa. Osakeyhtiön katsotaan syntyneeksi kun se on rekisteröity kaupparekisteriin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 51.)

Osakkaiden vastuu rajoittuu sijoitettuun osakepääomaan ja näin ollen heidän muu omaisuus on turvassa. Yrityksen toiminnan alkuvaiheessa kuitenkin yrittäjäosakas useimmiten takaa yrityksen velkoja ja joutuu velkojen vakuudeksi antamaan henkilökohtaista omaisuuttaan. Osakkaiden omistamien osakkeiden määrä vastaa yleensä osakkaiden äänimäärää yhtiökokouksissa, ellei toisin ole sovittu. Yhtiökokous valitsee osakeyhtiölle hallituksen. Pienessä yrityksessä hallituksessa on oltava yksi jäsen ja yksi varajäsen, mikäli osakepääomaa on yli 80 000€, tulee hallituksessa oltava yli kolme jäsentä. Hallituksen jäsenten tulee olla kaikkien kokeneita, riippumattomia ja päteviä. Hallitus valitsee toimitusjohtajan niissä osakeyhtiöissä, joissa osakepääoma on yli 80 000€, pienemmissä osakeyhtiöissä ei toimitusjohtajaa tarvita. Toimitusjohtajalla ja hallituksella on vastuu päätöksistä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 51.)

Osakkeiden omistajien on mahdollista saada yhtiöstä rahaa osinkotuloina, palkkana tai lainana. Osinkoa osakkaille voidaan maksaa vasta kun on saavutettu ensimmäinen voitollinen tilinpäätös. Yleisin käytäntö on, että osinko lasketaan osakkeen nimellisarvosta tiettyinä prosenttina. Osingonjakopäätöksen tekee yhtiökokous. (Meretniemi & Ylönen 2009, 52.)

Tilintarkastajan valitseminen ei osakeyhtiössä ole pakollista ellei yhtiöjärjestelyt, lainasäädäntö ja säännöt sitä edellytä. Mikäli tilintarkastajat valitaan, heidät on ilmoitettava kaupparekisteriin ja heistä tulee olla maininta perustamissopimuksessa. Tilinpäätöstiedot on ilmoitettava kaupparekisteriin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 52.)

### 3.2.5 Osuuskunta

Osuuskunta on yhteisö, joka taloudellisella yhteistoiminnallaan tukee jäsentensä elinkeinoa ja taloutta. Osuuskunnan perustaminen vaatii vähintään kolme henkilöä, säätiötä tai yhteisöä. Jäsenomistajilla on oikeus osallistua osuuskunnan toimintaan. Osuuskunta valitsee itse jäsenensä, eikä näin ollen osuuskunnan jäsenyyttä pysty myymään tai luovuttamaan toiselle. Päästäkseen osuuskunnan jäseneksi, tulee liittyvien maksaa kaikille yhtä suuri osuusmaksu. Nämä osuusmaksut muodostavat osuuskunnan peruspääoman. Osuuskunnasta erotessa maksetun osuusmaksun saa takaisin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 48.)

Osuuskunnan perustaminen on helppoa, sillä sen osuuspääomaa ei etukäteen määrätä. Osuuskunnan katsotaan syntyneeksi sen merkittäessä kaupparekisteriin. Uusien jäsenten ottaminen osuuskuntaan sekä siitä eroaminen on helppoa. Osuuskunnan sitoumuksista osuuskunnan jäsenet ovat taloudellisesti vastuussa vain sijoittamansa osuuspääoman verran. (Meretniemi & Ylönen 2009, 49.)

Osuuskunnan kokous on osuuskunnan päättävän elin ja siihen on kaikilla osuuskunnan jäsenillä lupa osallistua. Äänestämisen kautta tehdään kaikki osuuskunnan kokouksissa tehtävät päätökset ja jokaisella luonnollisella jäsenellä on yksi ääni käytettävissä.

Osuuskunnan perustamiskokouksessa valitaan hallitus ja hallitus voi valita osuuskunnalle toimitusjohtajan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 49.)

Osuuskunnan tuottamaa voittoa jaetaan osuuskunnan jäsenille. Voiton lisäksi palkan maksaminen jäsenille on myös mahdollista, joka tarkoittaa jäsenien olevan työsuhdeturvan piirissä. Tilintarkastajien valinta ei osuuskunnalle ole pakollista, mutta mikäli sellaiset valitaan, tulee heidät ilmoittaa kaupparekisteriin. Suurilla osuuskunnilla on yleensä myös hallintoneuvosto sekä jäsenten vaaleilla valitsema edustajisto. (Meretniemi & Ylönen 2009, 49.)

### 3.3 Liiketoimintasuunnitelman merkitys

Liiketoimintasuunnitelma tarkoittaa kirjallista yritystoiminnan suunnitelmaa, joka voi olla laadittu joko tulevalle yrittäjälle tai jo olemassa olevalle yritystoiminnalle. Erityisen tärkeää liiketoimintasuunnitelman laatiminen on uuden yrityksen perustamista suunniteltaessa. Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi kaikki toimet, joilla varmistetaan yrityksen menestyminen. Yrityksen menestyminen tarkoittaa yrityksen tai yrittäjän unelmien saavuttamista. Unelma on tavoite johon yrittäjä pyrkii ja joka on saavutettavissa noudattamalla yritystoimintaa liiketoimintasuunnitelman mukaan. Unelmaa kutsutaan yritystoiminnassa visioksi. (Hesso 2013, 10-11.)

Liiketoimintasuunnitelma laaditaan sekä yrittäjää itseään varten mutta myös rahoittajia varten. Yrittäjälle liiketoimintasuunnitelma on apuna suunnitelmia tehtäessä, yrityksen ohjauksessa ja yrityksen toiminnan seuraamisessa. Rahoittajia varten liiketoimintasuunnitelma on apuna pankkilainaa tai esimerkiksi starttirahaa haettaessa. Liiketoimintasuunnitelma voi myös kiinnostaa yksityisiä rahoittajia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 24.)

Liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi liikeidea, yrittäjän vahvuudet, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, SWOT-analyysi, käytännön järjestelyt sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. On kuitenkin otettava huomioon ettei yrityksen perustamista varten laadittu liiketoimintasuunnitelma ole ikuinen. Liiketoiminnan kehityksen

myötä myös liiketoimintasuunnitelma päivittyy, kehittyy ja kasvaa. Laadittua liiketoimintasuunnitelmaa voidaan nimittää yrittäjän työkaluksi, jonka avulla hän pysyy ajan tasalla. (Yritys-Suomen www-sivut 2016.)

### 3.4 Liiketoimintasuunnitelman osat

#### 3.4.1 Yrityksen liikeidea

Yrityksen menestymiseen vaikuttaa ratkaisevasti liikeidea. Liikeideasta käy ilmi, kuinka yrityksestä saadaan kannattava. Liikeidean ei tarvitse olla omaperäinen, ainutlaatuinen tai loistava, kunhan se on toimiva ja saa yrityksen menestymään. (Meretniemi & Ylönen 2009, 19.)

Huolella suunniteltu liikeidea toimii yrityksen toiminnan perustana ja se vastaa neljään kysymykseen:

1. Mitä?
  - Yritystä perustettaessa on mietittävä mitä asiakkaille aiotaan myydä, mitä tavaroita tai palveluja yrityksen tarjontaan kuuluu ja miten erotutaan kilpailijoista. Yrityksen menestymiseen eniten vaikuttava asia on tuote.
2. Kenelle?
  - On tärkeää pohtia kenelle tuotetta on tarkoitus myydä ja mikä on tuotteen kohderyhmä. Valitun kohderyhmän tarpeet on tunnettava hyvin, jotta tarpeiden täyttyminen onnistuisi.
3. Miten?
  - Kolmas osa liikeideaa on yrityksen toimintatapa joka vastaa kysymykseen miten yritys toimii ja kuinka yrittäjä saavuttaa yritykselleen asettamansa tavoitteet? Yrittäjän on suunniteltava palvelumuotonsa, markkinoinnin, hinnoittelunsa sekä tuotantonsa.
4. Kuinka?
  - Neljäs osa liikeideaa on imago joka vastaa kysymykseen kuinka asiakkaita palvellaan? Imago tarkoittaa mielikuvaa. Yrityksen on luotava itsestään sekä tuot-

teistaan mielikuva. Mielikuvaan voidaan vaikuttaa esimerkiksi liiketilan ulkonäöllä, suunnittelulla, yrityksen sijainnilla, esitteillä sekä henkilökunnan vaatetuksella. (Lojander & Suonpää 2004, 28-29.)

### 3.4.2 Toimintaympäristö

Yrityksen toimintaan ja menestykseen vaikuttavat suuresti yrityksen toimintaympäristö. Eri maissa ja maanosissa toimintaympäristöt saattavat poiketa suuresti. Monet ympäristölliset tekijät vaikuttavat siihen tuleeko yrityksen liiketoiminnasta kannattavaa. (Viitala & Jylhä 2013, 54.)

Toimintaympäristö jossa yritys toimii, voidaan jakaa makroympäristöön ja lähiympäristöön. Makroympäristöön kuuluvat taloudellisiin, väestön rakenteeseen, poliittisiin, teknisiin ja lainsäädännöllisiin liittyvät tekijät. Lähiympäristöön kuuluvat yhteistyökumppaneihin, kuluttajiin ja kilpailijoihin liittyvät tekijät. Yrityksen on pystyttävä arvioimaan erilaisten tekijöiden vaikutusta omaan toimialaan ja liiketoimintaansa. (Viitala & Jylhä 2006, 44.)

Liiketoiminnan onnistumisen kannalta kriittiset tekijät ovat:

1. Taloudelliset, poliittiset ja lainsäädännölliset tekijät
  - Taloudellisiin tekijöihin kuuluvat raaka-aine-, työvoima ja lopputuotemarkkinoiden kehittyneisyys sekä liikenne-, tietoliikenne- ja energiaolot.
  - Lainsäädännön muutokset voivat myös vaikuttaa talouteen, sillä asiakkaat voivat joutua tekemään uusia valintoja kulutuksissaan.
2. Teknologiset tekijät
  - Informaation lisääntyessä, markkinoiden kansainvälistyessä ja sijoittajien suuret odotukset vaikuttavat yhdessä muutoskenttään jossa yritys toimii. Yritysten markkina-arvo määräytyy sen mukaan, kuinka vahvasti yritys on suuntautunut tulevaisuuteen. Yritysten on tiedettävä missä nyt ollaan ja kehitettävä kestävä valmiudet jatkuvan muutoksen tilassa, jotta yrityksen on mahdollista pitää toimintansa elossa.
3. Kilpailulliset tekijät



- Kilpailu perustuu siihen, kokeeko asiakas yrityksen tarjonnan paremmaksi kuin kilpailijan tarjonta on. Yritysten välillä käydään kilpaa asiakkaiden osto-voimasta. Kilpailua voidaan myös käydä parhaiden osaajien palkkaamisen välillä, eli työvoimamarkkinoilla.
- 4. Sosiaaliset ja kulttuuritekijät
  - Sosiaaliin tekijöihin katsotaan kuuluvaksi tulotaso, ikärakenne, terveydentila ja koulutustaso. Sosiaaliset tekijät ovat väestöön liittyviä tekijöitä.
  - Kulttuuritekijöihin kuuluvat uskonto, perusarvot, tottumukset ja tavat.
- 5. Globaali toimintaympäristö
  - Globaali toimintaympäristö tarkoittaa taloutta, joka kykenee toimimaan missä päin tahansa maapalloa. Tällaista taloutta voidaan kutsua rajattomaksi maailmantaloudeksi.
- 6. Eettiset ja ekologiset tekijät
  - Asiakkaiden vaatiessa nykyään enenemissä määrin tuotteilta eettistä kestävyttä, on yritysten vastattava kysyntään ja osoittaa vastuunkantoaan esimerkiksi hankkimalla ympäristösertifioinnin. (Viitala & Jylhä 2004, 42-45.)

### 3.4.3 Yrittäjän vahvuudet

Omat henkilökohtaiset valmiudet ja ominaisuudet toimivat perustana onnistuneelle yritystoiminnalle. Ahkera, luova, tuloksiin pyrkivä, myyntitaitoinen, sietää epävarmuutta, valmis ottamaan riskejä, päättäväinen, rohkea ja oma-aloitteinen ovat kaikki muun muassa hyviä yrittäjäominaisuuksia. Erilaisilla toimialoilla tarvittavat ominaisuudet ja taidot ovat kuitenkin erilaisia. Yrittäjän on pohdittava omia vahvuuksiaan ja sitä, missä olisi vielä kehitettävää. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2014, 6.)

Yrityksen perustamista suunnittelevan täytyy tuntea se toimiala, jolle hänen on tarkoitus yritys perustaa. Toimialan tuntemuksen lisäksi hänen täytyy tuntea taloushallinnon perusteet, budjetointi, markkinointi ja hinnoittelu. Erilaisilla koulutuksilla ja asiantuntijoiden avulla pystytään lisäämään näiden osa-alueiden tietoja ja taitoja. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2014, 6.)

### 3.4.4 Tuotteet ja palvelut

Liikeidea mietittäessä on suunniteltava mitä aineettomia tai aineellisia palveluita tai tavaroita yritys aloittaa myymään ja markkinoimaan. Menestyvän yrityksen kulmakivenä ovat vahvat tuotteet ja palvelut. Yrityksen liiketoimintastrategiassa tulee kiinnittää huomiota tuotteiden jatkuvaan kehittämiseen, uusien ideoiden keksimiseen, markkinatilanteen seuraamiseen sekä ideoiden, tuotteiden ja osaamisen suojaamiseen. (Yritys-Suomen www-sivut 2016.)

Tulojen hankinta perustuu kysyntään eli asiakkaiden toiveiden ja tarpeiden tyydyttämiseen. Tuotteita ja palveluja määritettäessä voidaan hakea vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- Minkä tarpeen yrityksen tuote/palvelu tyydyttää?
- Minkä ongelman tuote/palvelu ratkaisee?
- Mitkä ovat yrityksen tuotteet/palvelut ja vastaavatko ne asiakkaiden tarpeita?
- Mitä hyötyä yrityksen tuotteista/palveluista on asiakkaille?
- Mitkä tuotteet/palvelut ovat yrityksen ydinosaa?

Kysynnän määrä tarkoittaa asiakkaiden valmiutta ostaa tiettyä tuotetta/palvelua. Minkä verran asiakkaat ovat valmiita maksamaan ostoksestaan on toinen tärkeä tekijä. Vaikka yritys pystyisi pitämään hintatasonsa korkeana, ei pienellä kysynnällä saavuteta yrityksen kannattavuuden ylläpitämistä. Yrityksen on saavutettava riittävä myyntimäärä eli volyymia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 26.)

### 3.4.5 Asiakkaat ja markkinat

Yrittäjän on määritettävä ketkä ovat yrityksen tärkeimmät asiakkaat sekä asiakasryhmät. Tärkeimpien asiakkaiden ja asiakasryhmien määrittämisen jälkeen voidaan miettiä vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- Minkälaisia yrityksen asiakkaat ovat?
- Missä yrityksen asiakkaat sijaitsevat?
- Mitkä ovat asiakkaiden tarpeet?
- Miten asiakkaat voidaan tavoittaa?

Olennaista alkavalle yrittäjälle on myös selvittää miten asiakkaat suhtautuvat tällä hetkellä markkinoilla oleviin tuotteisiin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 27.)

Asiakaskartoituksen tavoitteena on löytää yritykselle ostovoimaltaan ja kulutustottumuksiltaan kannattavimmat asiakkaat. Myyntitoimet kohdistetaan näihin asiakkaisiin. Yrityksen huolehtiessa asiakkaiden tyytyväisyydestä saadaan yritykselle pitkäaikaisia kanta-asiakkaita, joiden avulla varmistetaan yritykselle jatkuva perustulo. (Meretniemi & Ylönen 2009, 27.)

Myös markkinatilanne vaikuttaa aloittavan yrittäjän yritystoiminnan onnistumiseen. Yrityksen on helpompi päästä vauhtiin esimerkiksi markkinoiden ollessa kasvussa. Voi myös olla muita syitä sille, miksi markkinoilla on tilaa uudelle yritykselle. Perustettavan yrityksen on saavutettava jollakin keinoin selvä kilpailuetu muihin kilpailijoihinsa nähden. Kilpailuetuna voi olla esimerkiksi halvempi hinta, hyvä nimi markkinoilla, tehokkaampi myynti, hyvät asiakassuhteet tai selvästi parempi tuote/palvelu kilpailijoihinsa nähden. Aloittavan yrittäjän on hyvä tutustua huolellisesti markkinoilla oleviin kilpailijoihinsa, heidän tuotteisiinsa/palveluihinsa sekä hintoihin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 30.)

#### 3.4.6 SWOT-analyysi

Yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia voidaan arvioida nelikenttäanalyysin avulla eli SWOT-analyysillä. Tämän analyysimenetelmän nimi muodostuu neljästä englanninkielisestä sanasta eli strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). SWOT on yleinen ja käyttökelpoinen väline, jolla voidaan arvioida kriittisesti liikeideaa ja yrityksen toimintaympäristöä. SWOT-analyysimenetelmää voidaan myös käyttää tuotteen/palvelun mahdollisuuksien arviointiin sekä itseanalyysiin. SWOT-analyysin tekeminen on paljon hauskempaa kuin miltä se kuulostaa eikä se vie paljon aikaa. SWOT-analyysin tekeminen pakottaa yrittäjän miettimään yritystään kokonaan uudella tavalla. (Meretniemi & Ylönen 2009, 34; Bplans www-sivut 2016.)

Vahvuudet ja heikkoudet kuvaavat yrityksen nykytilaa ja sisäisiä asioita. Vahvuuksia mietittäessä voidaan miettiä esimerkiksi mikä yrityksessä on hyvää, mikä toimii ja missä on onnistuttu. Vahvuuksia ei tule liioitella, mutta liian vaatimatonkaan ei tulisi olla. Heikkouksia kartoitettaessa voidaan miettiä vastauksia seuraaviin kysymyksiin: Missä yritys ei ole onnistunut? Mikä yrityksessä ei toimi hyvin? Mitä yrityksen tulisi välttää tulevaisuudessa? (Opintokeskus Sivis www-sivut 2016.)

Mahdollisuudet ja uhat kuvaavat yrityksen tulevaisuutta ja ulkoisia asioita. Mahdollisuuksiin vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi väestötrendit, yhteiskunnallinen, taloudellinen ja teknologinen kehitys. Voidaan pohtia miten yritys voi osaltaan myönteistää kehitystä. Uhat ovat lähitulevaisuudessa näkyviä asioita tai ongelmia, joita tulisi välttää. Kun kartoitetaan uhkia, on syytä kiinnittää huomiota suoranaisten uhkien lisäksi myös asioihin joita tulee seurata. Kun kiinnitetään huomiota myös seurattaviin asioihin, voidaan niiden negatiiviset vaikutuksen minimoida, mikäli niistä muodostuu aitoja uhkia. (Opintokeskus Sivis www-sivut 2016.) SWOT-analyysi on kuvattuna kuviossa 1.

	Positiiviset	Negatiiviset
Sisäiset asiat	<p><b>S</b> <b>vahvuudet</b></p>	<p><b>W</b> <b>Heikkoudet</b></p>
Ulkoiset asiat	<p><b>O</b> <b>Mahdollisuudet</b></p>	<p><b>T</b> <b>Uhat</b></p>

Kuvio 1. SWOT-analyysi (PK-RH riskienhallinta www-sivut 2016.)

### 3.4.7 Käytännön järjestelyt

Yritystä perustettaessa on mietittävä tarkkaan yrityksen toimitilat ja niiden sijainti. Toimitilat voivat olla joko vuokrattu tai yrityksen omassa omistuksessa ja siinä on otettava huomioon tilan soveltuvuus yrityksen toimintaan nähden sekä mahdolliset viranomaistarkastukset. Myös sijainnilla saattaa olla suuri merkitys yrityksen menestymisen kannalta. (Yritys-Suomen www-sivut 2016.)

Yrityksen tarvitsemat välineet ja koneet on kartoitettava sekä rekrytoida mahdolliset työntekijät. Yritys voi hakea lainaa tai starttirahaa kattaakseen yrityksen perustamisvaiheesta koituvia kustannuksia. Starttirahaa ei kuitenkaan voi sivutoiminen yrittäjä hakea. (Yritys-Suomen www-sivut 2016.)

Muita käytännön järjestelyjä on muun muassa yrityksen internetsivut sekä mainonta. (Yritys-Suomen www-sivut 2016.) Yrityksen on mietittävä mikä olisi sopivin kanava saavuttaa asiakkaat ja mitä kautta asiakkaiden olisi helppo löytää tarvittavat tiedot yrityksestä.

#### 3.4.8 Rahoitus ja kannattavuuslaskelmat

Yrityksen on tehtävä tarkat selvitykset siitä, mistä pääomaa hankitaan ja kuinka paljon sitä tarvitaan, sillä yritystoiminta vaatii aina rahaa. On aina parempi, mikäli yrityksellä on pääomaa hieman enemmän kuin laskelmien mukaan olisi tarvetta. Uuden perustettavan yrityksen ongelmana on vakuuksien ja pääoman puute, sillä tulorahoitusta ei vielä ole ja rahaa joudutaan sitomaan toiminnan aloittamiseen. (Lojander & Suonpää 2004, 30-31.)

Rahoituslaskelmalla saadaan selville kuinka paljon rahaa tarvitaan ja mistä se hankitaan yrityksen perustamisvaiheessa. Rahan tarpeisiin katsotaan kuuluvan ne investoinnit, jotka on tehtävä yrityksen liiketoiminnan käynnistämiseksi. Esimerkiksi tuotantoon tarvittavat koneet, alkuvarasto, takuuvuokrat, rekisteröintimaksut ja käyttöpääoma voidaan lukea rahan tarpeiden kohdalle. Käyttöpääoma tarkoittaa niitä kiinteitä kuluja, jotka on maksettava vaikka liiketoiminnalla ei vielä saavutettaisi näiden kulujen kattamista. Kiinteiksi kuluiksi voidaan lukea esimerkiksi vuokrat, palkat, vakuutukset ja kirjanpito. Rahoituslaskelmalla kartoitetaan lisäksi rahan lähteet, joilla kateetaan rahoitustarpeet. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2014, 12-13.)

Kannattavuuslaskelmalla arvioidaan missä kohtaa yritys saavuttaa nollatuloksen eli kriittisen pisteen. Nollatulokse syntyy mikäli hintataso ja kate rakenne ovat kohdillaan

myyntimäärään nähden. Kannattavuuslaskelmalla analysoidaan myyntitavoitteen realistisuutta. Mikäli myyntimäärä vaikuttaa epärealistiselta, voidaan kannattavuuslaskelman avulla myös analysoida katteen ja myyntihinnan muuttamista. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2014, 14.)

Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat on sisällytettävä liiketoimintasuunnitelmaan. Rahoituksen tai tuen hakeminen yritystoiminnan aloittamiseksi edellyttää usein laskelmien ja liiketoimintasuunnitelman esittämistä. (Yritys-Suomen [www-sivut](http://www.yritysuomen.fi) 2016.)

## 4 TULOS

Opinnäytetyön toiminnallinen osuus on liiketoimintasuunnitelman laatiminen uudelle perustettavalle yritykselle. Perustettavan yrityksen toimiala on liikunta- ja urheilukoulutusala. Yrityksen liikeideana on tarjota perinteisiä personal trainer –palveluita asiakkailleen.

Liiketoimintasuunnitelma on laadittu teoriaosuuden pohjalta ja löytyy liitteenä opinnäytetyön lopusta. Liiketoimintasuunnitelma on osaksi laadittu toimeksiantajan kanssa yhdessä. Toimeksiantajan kanssa käytiin läpi yrittäjän vahvuuksia, pohdittiin SWOT-analyysiä ja käytiin läpi muita liiketoimintasuunnitelman osa-alueita. Toimeksiantajan kanssa käytyjen keskustelujen pohjalta pystyttiin määrittämään mikä on oleellista perustettavan yrityksen kannalta ja miten niitä tulisi lähestyä. Liiketoimintasuunnitelmasta on pyritty laatimaan selkeä ja realistinen. Liiketoimintasuunnitelmassa on käyty läpi liikeidea, yritysmuoto, Eura kilpailuympäristönä, yrittäjän vahvuudet, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, SWOT-analyysi, käytännön järjestelyt, rahoitus ja kannattavuuslaskelmat sekä hinnasto. Liiketoimintasuunnitelman sisällysluettelosta löytyy kaikki nämä kohdat ja lukija voikin siirtyä suoraan lukemaan itseään kiinnostavaa osiota.

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on otettu huomioon yrittäjän omat resurssit, minkä vuoksi on päätetty panostaa määrää enemmän palvelun laatuun. Yritys toimii sivutoimentulona. Yrittäjän päivätyöt tulevat rajoittamaan liiketoiminnan harjoittamista ajallisesti ja painottavan työskentelyn iltoihin ja viikonloppuihin.

Yrityksen kilpailijoita ja kilpailutilannetta yrittäjän paikkakunnalla pyrittiin kartoittamaan internetin yrityshaun kautta. Kun kilpailijat oli selvitetty, pystyttiin palveluiden hinnoittelua määrittäessä hyödyntämään kilpailijoiden hinnoittelua. Palveluiden hinnat pyrittiin asettamaan hieman kilpailijoita alemmiksi, jotta uusien asiakkaiden hankkiminen uudelle yritykselle olisi helpompaa. Hinnoissa on otettu huomioon yrittäjän palveluun käytetty aika. Palvelut ovat kuitenkin räätälöitävissä.

Koska toimeksiantaja ei halunnut nimeään julkaistavan opinnäytetyössä, on nimi korvattu X-kirjaimella liiketoimintasuunnitelmassa. Toimeksiantajalle on annettu liiketoimintasuunnitelma täydellisessä muodossaan jossa nimi on mainittu.



## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia uudelle aloittavalle personal trainer –yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Tuleva yrittäjä kaipasi apua yrityksen perustamiseen tarvittavan tiedon hankinnassa, että liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, jotta yrityksellä olisi mahdollisimman hyvät lähtökohdat toimintansa aloittamiselle.

Työn aihe oli mielenkiintoinen ja opettavainen. Menestyvän yritystoiminnan pyörittäminen on haastavaa ja vaatii yrittäjältä valtavasti aikaa. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina valinta, joka edellyttää oman toimialansa perusteellista tuntemista sekä ammattitaitoa. Yrittäjän on kehitettävä itseään jatkuvasti, sillä markkinat muuttuvat kokoajan ja yrityksen on pystyttävä vastaamaan kysyntään. Yrityksen perustamiseen liittyy aina riskejä. Riskit voivat olla ennustettavissa tai sellaisia, joita ei pystytä ennustamaan. Riskien lisäksi yritys voi kuitenkin luoda paljon uusia mahdollisuuksia.

Yrityksen yritysmuodoksi valikoitui toiminimi, sillä toimeksiantaja on perustettavan yrityksen ainut jäsen, liiketoimintasuunnitelmaa harjoitetaan sivutoimentulona ja liiketoiminta tulee olemaan pientä. Yritys tulee panostamaan määrää enemmän laatuun, joka tulee pitämään yrityksen imagon hyvänä ja valmennuksen arvostettuna.

Terveellisten elämäntapojen ja itsestä huolta pitämisen ollessa nyt pinnalla personal trainer –palveluiden kysyntä on kovassa kasvussa ja uusia työpaikkoja syntyy jatkuvasti. Tällä hetkellä ammattinimike personal trainer ei kuitenkaan ole suojattu, joten kuka tahansa voi tarjota palveluita ilman koulutustakin. Pärjätäkseen toimialallaan uuden yrityksen tärkein tehtävä on markkinointi ja oman ammattitaidoin tunnetuksi tekeminen. Yrittäjän on huolehdittava yrityksensä markkinoinnista hyvin, jotta yritys tavoittaisi mahdolliset tulevat asiakkaansa.

Työn aihe opetti kuinka tärkeää on pohtia ja jalostaa liikeideaa ennen liiketoiminnan aloittamista. Liiketoimintasuunnitelma on erittäin tärkeä yritystä perustettaessa, sillä se toimii yrityksen käsikirjana. Laadittu liiketoimintasuunnitelma on konkreettinen suunnitelma jossa on pohdittu ja tarkasteltu liikeideaa sekä käyty läpi kaikki ne toimet, joilla on mahdollista rakentaa menestyvä yritys. Liiketoimintasuunnitelman rakentaminen on haasteellista ja aikaa vievää, mutta kuitenkin kannattavaa ja palkitsevaa.

Laadittu liiketoimintasuunnitelma antaa toimeksiantajalle hyvän lähtökohdan yrityksen perustamiselle ja auttaa toimeksiantajaa päättämään onko yrittäjäyys itselle sopiva ja kannattava vaihtoehto.

## LÄHTEET

- Bplans www-sivut. 2016. Viitattu 13.5.2016. <http://articles.bplans.com/how-to-perform-swot-analysis/>
- Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.
- Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Jyväskylä: Bookwell.
- Lojander, T. & Suonpää, J. 2004. Käytännön yritystoiminta. Keuruu: Otava.
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.
- Opintokeskus Sivis www-sivut. 2016. Viitattu 19.5.2016. <https://www.ok-sivis.fi/jarjestoarvioinnin-ilmansuuntia/arvioinnin-tiedonkeruun-menetelmia/swot-analyysi.html>
- Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2014. Viitattu 31.3.2016. [http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas\\_2014\\_web.pdf](http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2014_web.pdf)
- PK-RH riskienhallinta www-sivut. Viitattu 19.5.2016. <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>
- Trainer4You www-sivut. 2016. Viitattu 31.3.2016. <http://www.trainer4you.fi/>
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys: Liiketoimintaosaamisen perusteet. Helsinki: Edita.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.
- Villa, S., Ossa, J. & Saarnilehto, A. 2007. Yritysmuodot – toiminta, rahoitus ja verotus. Helsinki: WSOY
- Yritys-Suomen www-sivut. 2016. Viitattu 31.3.2016. <http://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>
- Yritys-Suomen www-sivut. 2016. Viitattu 4.1.2016. <https://www.yrityssuomi.fi/tuote-ja-palvelukehitys>
- Yritys-Suomen www-sivut. 2016. Viitattu 4.1.2016. <https://www.yrityssuomi.fi/aloittavan-yrittajan-muistilista>
- Yritys-Suomen www-sivut. 2016. Viitattu 4.1.2016. <https://www.yrityssuomi.fi/rahoitus-ja-kannattavuuslaskelmat>

Anniina Elo

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA: PERSONAL TRAINER X

Tuotantotalouden koulutusohjelma  
2016

# SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	30
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	31
2.1 Liikeidea .....	31
2.2 Yritysmuoto .....	32
2.3 Eura kilpailuympäristönä.....	5
2.4 Yrittäjän vahvuudet.....	33
2.5 Tuotteet ja palvelut .....	7
2.6 Asiakkaat ja markkinat .....	8
2.7 SWOT-analyysi .....	8
2.8 Käytännön järjestelyt .....	10
2.9 Rahoituslaskelma .....	11
2.10 Hinnasto .....	12
LÄHTEET.....	13

# 1 JOHDANTO

Tämä on liiketoimintasuunnitelma joka on laadittu perustettavalle urheilu- ja liikunta-koulutusalan ylitykselle. Yritys tulee tarjoamaan asiakkailleen perinteistä personal trainer –palvelua. Tuleva yrittäjä on suorittanut liikunta-alan kattojärjestön EuropeActiven koulutusstandardeihin perustuvan Trainer4You Personal Trainer –koulutuksen. Idea yrityksen perustamiseen on lähtenyt yrittäjän omasta kiinnostuksesta liikuntaa kohtaan sekä intohimosta auttaa ihmisiä parempaan kuntoon.

Tämä liiketoimintasuunnitelma on konkreettinen suunnitelma, jossa on pohdittu ja tarkasteltu liikeideaa sekä käyty läpi kaikki ne toimet, joilla on mahdollista rakentaa menestyvä yritys. Liiketoimintasuunnitelma tulee toimimaan yrityksen käsikirjana ja auttaa yrittäjää hahmottamaan yrityksensä vahvuuksia ja heikkouksia.

## 2 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

### 2.1 Liikeidea

Idea personal trainer –palvelujen tarjoamiselle syntyi toimeksiantajan kiinnostuksesta liikuntaa kohtaan sekä intohimosta auttaa ihmisiä parempaan kuntoon. Toimeksiantaja on suorittanut liikunta-alan kattojärjestön EuropeActiven koulutusstandardeihin perustuvan Trainer4You Personal Trainer –koulutuksen ja on nyt valmis lähtemään tarjoamaan tietoa ja osaamistaan sivutoimisena yrittäjänä.

Yrityksen liikeideana on tarjota asiakkaille perinteistä henkilökohtaista valmennusta eli personal trainingia. Tarkoituksena on tarjota valmennusta, jossa valmentaja on henkilökohtaisesti läsnä. Valmentajan henkilökohtainen läsnäolo tuo lisäarvoa liikeidealla, sillä nykypäivänä valmennuksia tarjotaan sähköisten palvelujen kautta runsaasti, jolloin henkilökohtaisuuden tunne jää näistä puuttumaan. Valmennus tulee olemaan luotettavaa, henkilökohtaista ja ammattitaitoista.

Palvelun kohderyhmänä ovat ihmiset, joiden tavoitteena on oman hyvinvointinsa edistäminen. Asiakasryhmät voidaan jakaa lähtötilanteesta riippuen joko aloittelijoihin tai edistyneempiin. Tavoitteiden perusteella asiakasryhmät voidaan jakaa joko kunnan-kohottajiin, painonpudottajiin tai lihassmassan/voiman kasvattajiin.

Yrityksen liiketoiminta on pientä ja yrittäjä panostaa määrää enemmän palvelun laatuun. Yrittäjän tulee pystyä pitämään jokaisesta asiakkaastaan huolta huomioiden omat resurssinsa, joten laatuun panostaminen asiakasmäärän sijaan tulee pitämään yrityksen imagon hyvänä ja valmennuksen arvostettuna.

## 2.2 Yritysmuoto

Yrityksen yritysmuoto on toiminimi, sillä liiketoimintaa harjoitetaan sivutoimintona, liiketoiminta tulee olemaan pientä ja yrittäjä tulee toimimaan yksin. Toiminimen perustaminen on edullista sekä helppoa ja soveltuu parhaiten yritysmuodoksi kun yritystoiminta on pientä. Yrittäjä vastaa taloudesta omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan.

Yritykseen ei sijoiteta aloituspääomaa, sillä toiminimen perustaminen ei sitä vaadi. Yritykselle ei perusteta erillistä pankkitiliä, yrittäjän henkilökohtainen pankkitili toimii myös yrityksen pankkitilinä. Toiminimelle riittää yksinkertainen kirjanpito, koska liiketoiminta ei ole laajaa. Yritykselle riittää menojen ja tulojen yksinkertainen yhteenlasku ja tilinpäätös ilmoitetaan kaupparekisteriin.

Toiminimen perustaminen vaatii vain ilmoituksen kaupparekisteriin. Käsittelymaksu on 110€ jonka yrittäjä maksaa etukäteen. Muita toimenpiteitä tai maksuja toiminimen perustamisesta ei koidu. Perustettavan yrityksen nimeksi pyritään saamaan Personal Trainer X, nimi on yksinkertainen ja kertoo jo itsessään millä toimialalla yrittäjä toimii. Saman-nimistä yritystä ei liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä löytynyt patentti ja rekisterihallituksen sivuilta.

## 2.3 Eura kilpailuympäristönä

Yrityksen päätoimialueena tulee olemaan Eura, mutta palveluita tullaan tarjoamaan myös lähikuntiin. Tarkastellessa Euraa kilpailuympäristönä huomattiin, ettei Eurassa ole tällä hetkellä kuin muutama aktiivisesti itsenäisenä yrittäjänä toimivaa personal traineria. Kuitenkin melkein jokaiselta kuntosalilta löytyy kuntosalien omat personal trainerit. Kuntosalien omien personal trainereiden vahvuutena on jo olemassa oleva



asiakaskunta, mutta kaikille mieleistä valmentajaa ei välttämättä löydy oman kuntosalin tarjonnasta. On myös ihmisiä, jotka eivät ole vielä jäseninä missään kuntosalilla tai pitävät kuntosalien omia personal trainereita hintavina.

Eurassa toimii muutama kuntosalin yhteydessä toimiva personal trainer, joiden taustalla on fitness- ja kehonrakennuskilpailijoiden valmentamista hyvin tuloksin. Asiakas jonka tarkoituksena ei kuitenkaan ole kisaaminen voi kokea tällaisen valmentajan jopa liian ”ammattimaiseksi” itselleen. Personal Trainer X saattaa olla helpommin lähestyttävä, sillä yritys on keskittynyt enemmänkin ihmisten valmennukseen joiden tavoitteena on oman hyvinvoinnin edistäminen sekä paremmin arjessa jaksaminen.

Itsessään Eura on kuitenkin pieni 12 123 asukkaan kunta, joten mahdollisten asiakkaiden määrä on rajallinen. Tämän vuoksi yritys tulee tarjoamaan palvelujaan myös lähi-kuntien asukkaille.

#### 2.4 Yrittäjän vahvuudet

Yrityksen perustajan vahvuuksia on asiakaspalveluhenkisyys, stressinsietokyky, ahkeruus, kärsivällisyys, energisyys ja intohimo toimialaansa kohtaan. Yrittäjä on vastuuntuntoinen ja sitoutuukin asiakkaan tavoitteisiin huolella. Yrittäjä omistaa hyvät vuoro-vaikutustaidot, jotka ovatkin erittäin tärkeitä, sillä tulevassa työnkuvassa esimerkiksi treenitapaamiset ovat henkilökohtaisia kahden henkilön välillä tapahtuvia tapaamisia.

Yrittäjä on suorittanut liikunta-alan kattojärjestön EuropeActiven koulutusstandardeihin perustuvan Trainer4You Personal Trainer –koulutuksen. EuropeActive kuuluu maailman johtaviin koulutusstandardeihin. Yrittäjän käymään koulutukseen on kuulunut hyvinvointi- ja kuntosalivalmentaja sekä Personal Trainer koulutuskokonaisuudet. Näiden lisäksi koulutuksen aikana on myös käsitelty yrittäjyyttä, joten yrittäjän vahvuutena on kattava koulutuksesta hankkimansa tieto ja sen myötä myös tuntemus omasta alastaan.

Yrittäjän vahvuutena on jo koulutuksensa aikana hankkimansa työkokemus harjoitusasiakkaiden parista. Yksittäisten harjoitusasiakkaiden lisäksi yrittäjällä on kokemusta

ryhmäliikuntojen vetämisestä. Yrittäjän vahvuutena onkin kyky toimia sekä henkilökohtaisena valmentajana sekä suurempien ryhmien ohjaajana. Kyky toimia suurempien ryhmien vetäjänä antaa yrittäjälle hyvän mahdollisuuden laajentaa toimintaansa tulevaisuudessa.

## 2.5 Tuotteet ja palvelut

Yrityksen tuotteena on henkilökohtaisen valmennuksen eli personal training -palvelujen tarjoaminen. Yritys tulee tarjoamaan yksittäisiä ohjauksia, ohjauspaketteja sekä erimittaisia hyvinvointivalmennuksia. Jokaisen hyvinvointivalmennuksessa olevan asiakkaan kohdalla tullaan käymään viisi eri vaihetta läpi:

### 1. Kartoitusvaihe

- Kartoitusvaiheessa käydään läpi asiakkaan tavoitteet, toiveet, mahdollisuudet, terveys- ja liikuntahistoria sekä mahdolliset rajoitteet. Kartoitusvaiheen tarkoituksena on tutustua asiakkaaseen henkilökohtaisesti ja hankkia kaikki mahdollinen tieto, jonka pohjalta suunnitteluvaihetta lähdetään toteuttamaan. Kartoitusvaiheeseen sisältyy myös lihaskuntotesti.

### 2. Suunnitteluvaihe

- Suunnitteluvaiheessa asiakas ja valmentaja yhdessä suunnittelevat harjoituksen raamit ja määrittävät realistiset tavoitteet.

### 3. Ohjausvaihe

- Jokainen suunniteltu harjoittelu käydään asiakkaan kanssa kokonaisuudessaan läpi. Ohjausvaiheen tavoitteena on opettaa asiakasta tekemään liikkeet oikein, jotta vältetään liikkeiden väärin tekemiseltä ja niistä koituvista mahdollisilta ongelmilta.

### 4. Toteutusvaihe

- Toteutusvaiheessa asiakas suorittaa hänelle luotua harjoittelua itsenäisesti.

### 5. Seuranta

- Seurannan tavoitteena on pitää asiakkaan motivaatiota yllä. Valmentaja tulee olemaan asiakkaaseen yhteydessä motivaation ylläpitämisen lisäksi myös harjoitteen soveltuvuuden varmistamisessa sekä mahdollisten muutostilanteiden varalle.

Lisäpalveluna yrityksen tuotteena tulee olemaan ravintoneuvonta. Ravintoneuvonta voidaan liittää tukemaan harjoitusohjelmaa ja siten parantamaan tuloksia. Asiakkaan ravintotottumukset ja tavoitteet käydään läpi kartoitusvaiheessa, jonka pohjalta ravintosuositusten luominen tullaan suunnittelemaan.

## 2.6 Asiakkaat ja markkinat

Ihmisten aktiviteettitaso heikentyessä ja pikaruokien kulutuksen kasvaessa, on kansainpaino lisääntynyt ja ihmisten terveydentila heikentynyt. Terveydentilan parantamiseen ja liikakilojen tuhoamiseen haetaan usein apua personal trainerilta. Personal trainer auttaa asiakkaita parantamaan elämänlaatuaan sekä terveyttään.

Yrityksen tärkein asiakasryhmä on niin sanotut ”normaalit” ihmiset, joiden tavoitteena on oman hyvinvoinnin edistäminen. Jokainen asiakas on yksilö, jolla on erilaiset lähtökohdat ja tavoitteet. Jokaisen asiakkaan lähtökohdat, toiveet ja tavoitteet käydään läpi ensitapaamisessa.

Yrityksellä on kolme selkeää asiakasryhmää tavoitteista riippuen:

1. Kunnan kohottajat
  - Asiakas haluaa kohottaa peruskuntoaan, jolla parannetaan asiakkaan jaksamista arjessa
2. Painonpudottajat
  - Asiakkaan tavoitteena on pudottaa hankkimiansa ylimääräisiä kiloja
3. Lihasmassan/voiman lisääjät
  - Asiakkaan tavoitteena on saada lisää lihasmassaa ja voimaa kehoonsa

## 2.7 SWOT-analyysi

Yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia voidaan arvioida nelikenttäanalyysin avulla eli SWOT-analyysillä. Tämän analyysimenetelmän nimi muodostuu neljästä englanninkielisestä sanasta eli strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). SWOT on yleinen ja käyttökelpoinen väline, jolla

voidaan arvioida kriittisesti liikeideaa ja yrityksen toimintaympäristöä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 34.)

Vahvuudet	Heikkoudet
Yrittäjän oma kiinnostus alaan Yrittäjän koulutus alasta Toimintaympäristön laajuus Henkilökohtaisuus Ryhmiin vetäminen	Taloushallinto Päivätyö
Mahdollisuudet	Uhat
Kysynnän kasvaminen Yritysvalmennukset	Kilpailijat Markkinat voivat muuttua Sähköiset palvelut

Taulukko 1. Yrityksen SWOT-analyysi

Yrityksen vahvuutena on yrittäjän oma kiinnostus ja intohimo alaa kohtaan sekä arvostetusta koulutuksesta hankittu oppi. Yrityksen vahvuutena on myös se, että yritys voi käytännössä toimia missä päin tahansa. Yrittäjällä on käytössään auto, joten palvelut eivät ole sidottu maantieteellisesti vain yrittäjän omalle paikkakunnalle. Yrittäjän on kuitenkin otettava huomioon kuinka laajasti on rahallisesti kannattavaa tarjota palveluja. Yritys tarjoaa perinteistä personal trainer- palvelua, joka tapahtuu kasvokkain asiakkaan kanssa, jolloin yrityksen vahvuutena on henkilökohtaisuuden tunne. Yrittäjällä on kokemusta myös ryhmien vetämisestä, joten yrityksellä voisi tulevaisuudessa olla mahdollisuus laajentaa toimintaansa esimerkiksi erilaisten juoksukoulujen järjestämiselle.

Yrittäjä aikoo itse pitää huolen yrityksen taloushallinnosta. Yrityksen heikkoutena on yrittäjän tämänhetkinen tieto taloushallinnosta. Heikkoutena on myös se, että yritys tulee toimimaan yrittäjän päivätyön ohella, joka tulee rajoittamaan yrittäjän toimintaa esimerkiksi päivisin. Yrittäjän päivätyö vie suurimman osan ajasta päivästä, joten oman yrityksen palveluiden tarjoaminen tulee painottumaan iltoihin.

Yrityksen mahdollisuutena ovat kysynnän kasvaminen. Nykypäivänä terveellisten elämäntapojen ja itsestä huolta pitäminen on kasvattamassa suosiota jatkuvasti, joka luo

mahdollisuuksia yrityksen kysynnän kasvamiselle. Myös henkilökohtaisten valmennuksien lisäksi yrityksellä saattaisi olla mahdollisuus tarjota palveluja myös yhteistyössä yritysten kanssa tarjoamalla yritysvalmennuksia.

Yrityksen uhkana ovat kilpailijat. Personal training on ala, joka kasvaa jatkuvasti ja uusia kilpailijoita on markkinoilla paljon. Ammattinimike Personal trainer ei myöskään ole tällä hetkellä suojattu, joten kuka tahansa voi alkaa myydä palveluja ilman koulutustakin. Uhkana voi olla myös markkinatilanteiden muuttuminen. Tällä hetkellä oman hyvinvoinnin edistäminen ja itsestä huolta pitäminen on suosittua, mutta on vaikea ennustaa tuleeko tämä ”trendi” muuttumaan tulevaisuudessa. Yrityksen uhkana on myös sähköisten palveluiden yleistyminen. Uhkana saattaa olla tulevaisuudessa sähköisten palveluiden suosio, joka tekee perinteiset personal trainer palvelut tarpeettomiksi.

## 2.8 Käytännön järjestelyt

Käytännön järjestelyjä aloittavalla yrityksellä on hyvin vähän. Yritys ei tarvitse erikseen toimitiloja, sillä asiakastapaamiset ja ohjaukset suoritetaan kuntosaleilla tai erikseen sovitussa tiloissa. Kaikilla kuntosaleilla ei sallita ulkopuolisia personal trainereita, joten yrittäjän on selvitettävä aina kuntosalikohtaisesti onko asiakkaiden ohjauksen valitsemillaan kuntosaleilla mahdollista. Yrityksellä on tällä hetkellä Eurassa sopimus yhdelle kuntosalille, jossa yrityksellä on lupa toimia.

Yritykselle on perustettava internet-sivut, joista mahdolliset asiakkaat löytäisi helposti yrityksen yhteystiedot ja hinnaston. Sivusto voisi tarjota myös terveellisiä vinkkejä ravinnon suhteen, tietoa yrityksen valmennuksesta, asiakkaiden tarinoita kokemuksista sekä liikevideoita ja vinkkejä treeneihin. Tarkoituksena on luoda sivut, jotka kuvastavat yritystä sekä tekevät yrityksestä helposti lähestyttävän. Internet-sivut tullaan luomaan facebookkiin, sillä yrittäjä näkee sen helppona kanavana joka tavoittaa suurimman osan potentiaalisista asiakkaistaan.

Yrityksen toiminnan kannalta välttämättömiä välineitä ovat tietokone, internet, puhelin sekä auto. Tietokoneen avulla yrittäjä suunnittelee harjoitus- ja ravinto-ohjelmat,

pitää yhteyttä sähköpostilla asiakkaisiinsa ja pitää yllä verkossa tapahtuvaa markkinointia. Puhelimen avulla yrittäjä voi myös olla yhteyksissä asiakkaisiinsa ja autoa yrittäjä tarvitsee tilanteissa, joissa asiakastapaamiset ovat toisella paikkakunnalla. Yrittäjä aikoo käyttää toimintaansa omia välineitään, joten yritystä perustettaessa ei uusia välineitä tulla hankkimaan. Yrittäjän on kuitenkin otettava huomioon, että mikäli jokin välttämättömistä välineistä hajoaa, on yrittäjän hankittava uudet tilalle toimintansa ylläpitämiseksi.

Käytännön järjestely joka ei ole pakollinen, mutta jonka yritys tulee tekemään, on käyntikorttien painaminen. Käyntikorttien jakaminen on helppo tapa jakaa tietoa uudesta aloittavasta yrityksestä. Tulevalla yrittäjällä on lähipiirissään henkilö, jonka kautta käyntikorttien painaminen onnistuu ilmaiseksi.

## 2.9 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelmalla saadaan selville kuinka paljon rahaa tarvitaan ja mistä se hankitaan yrityksen perustamisvaiheessa. Rahan tarpeisiin katsotaan kuuluvan ne investoinnit, jotka on tehtävä yrityksen liiketoiminnan käynnistämiseksi. Esimerkiksi tuotantoon tarvittavat koneet, alkuvarasto, takuuvuokrat, rekisteröintimaksut ja käyttöpääoma voidaan lukea rahan tarpeiden kohdalle. Käyttöpääoma tarkoittaa niitä kiinteitä kuluja, jotka on maksettava vaikka liiketoiminnalla ei vielä saavutettaisi näiden kulujen kattamista. Kiinteiksi kuluiksi voidaan lukea esimerkiksi vuokrat, palkat, vakuutukset ja kirjanpito. Rahoituslaskelmalla kartoitetaan lisäksi rahan lähteet, joilla kateetaan rahoitustarpeet. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2014, 12-13.)

Yrityksen liikeideana on tarjota asiakkaille perinteistä henkilökohtaista valmennusta eli personal trainingia, joten yrityksen alkuvaiheessa ei kiinteitä kuluja tule. Ainut kulu joka perustamisvaiheessa tulee, on toiminimen perustamisen käsittelymaksu joka on 110€. Yrittäjä rahoittaa yrityksen perustamismaksun itse. Muita kuluja yritykselle tulisi tietokoneen hankinnasta mutta yrittäjän tarkoituksena on käyttää omaa henkilökohtaista tietokonettaan, joten kuluja tästä ei synny. Myös käyntikorttien painamisesta tulisi kuluja, mutta yrittäjä tulee saamaan nämä tuttunsa kautta ilmaiseksi.

## 2.10 Hinnasto

Palveluiden hinnoittelua määritettäessä vertailtiin Eurassa toimivien kilpailijoiden hinnastoja. Palveluiden hinnat pyrittiin laittamaan hieman kilpailijoita alemmiksi, jotta uusien asiakkaiden hankkiminen uudelle yritykselle olisi helpompaa. Hinnoissa on otettu huomioon yrittäjän palveluun käytetty aika. Hinnat ja palvelut ovat räätälöitävissä asiakkaiden toiveiden mukaisesti.

Hinnat sisältävät ALV 24%

### **Yksittäiset ohjaukset/ohjelmat**

Personal Trainer ohjaus (1h)	40€
1 -jakoinen kuntosaliohjelma (sisältää ohjelman läpikäynnin)	50€
2-3 -jakoinen kuntosaliohjelma (sisältää ohjelman läpikäynnin)	60€
4-5 -jakoinen kuntosaliohjelma (sisältää ohjelman läpikäynnin)	70€

### **Personal Trainer ohjauspaketit**

3 x Personal Trainer ohjaus	110€
5 x Personal Trainer ohjaus	180€
10 x Personal Trainer ohjaus	350€

### **Hyvinvointivalmennukset**

Kesto 3kk (sisältää 5 tapaamista)	350€
Kesto 6kk (sisältää 8 tapaamista)	550€
Kesto 12kk (sisältää 14 tapaamista)	900€

(Hyvinvointivalmennukseen kuuluvat vaiheet on käyty aiemmin läpi kappaleessa 2.5  
Tuotteet ja palvelut)

## LÄHTEET

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2014. Viitattu 31.3.2016. [http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas\\_2014\\_web.pdf](http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2014_web.pdf)