



Liiketoimintasuunnitelma käytettyjen kalusteiden myyntiliikkeelle

Anne Alaranta

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Amk-opinnäytetyö

2022

Liiketalouden tutkinto

Tiivistelmä

Tekijä(t)

Anne Alaranta

Tutkinto

Tradenomi

Raportin/Opinnäytetyön nimi

Liiketoimintasuunnitelma käytettyjen kalusteiden myyntiliikkeelle

Sivu- ja liitesivumäärä

32 + 11

Ilmastonmuutos on maailmanlaajuinen huolenaihe. Suomessa yrittäjä ja tavallinen kuluttaja voivat vaikuttaa hiilijalanjälkeen teoillaan ja valinnoillaan. Kierrättämällä käytetyt kalusteet voidaan säästää luonnonvaroja. Tämä opinnäytetyö käsittelee liiketoimintasuunnitelmaa, joka on laadittu perustettavalle, käytettyjen kalusteiden myyntiliikkeelle. Opinnäytetyön tarkoitus on olla tukena ja ohjeena aloittavalle yrittäjälle yrityksen perustamisvaiheessa. Työ on toteutettu yksilötyönä ilman toimeksiantajaa.

Opinnäytetyö on produktiivinen eli toiminnallinen työ. Niin sanottuna tutkimuksena opinnäytetyö on teoreettinen tutkimus, sillä sen sisältö pohjautuu alan kirjallisuuteen ja aiempiin tutkimuksiin. Opinnäytetyön teoriaosuuden pohjalta tuotoksena syntyy liiketoimintasuunnitelma. Valmiilla ja toimintakelpoisella liiketoimintasuunnitelmalla voidaan hakea yritykselle rahoitusta.

Opinnäytetyö alkaa johdannosta, joka esittelee opinnäytetyötä ja sen aihetta. Työn teoriaosuus sisältää 4 päälukua. Ensimmäisessä luvussa perehdytään yrittäjyyteen ja yritysmuotoihin. Toisessa luvussa keskitytään itse liiketoimintasuunnitelmaan ja mitä se pitää sisälleen. Kolmas luku on omistettu yrityksen toimintaympäristölle, jonka määrittäminen on yksi liiketoimintasuunnitelman kulmakivistä. Neljäntenä ja ajankohtaisena aiheena esitellään kestävä kehitys ja nimenomaan kiertotaloutta. Työn lopussa on pohdintaa koko opinnäytetyöprojektistä sen alusta loppuun. Miten lopputulos poikkeaa suunnitellusta ja mitä olisi voinut tehdä toisin. Lopuksi pohditaan myös omaa oppimista projektin aikana. Opinnäytetyön liitteinä löytyvät liiketoimintasuunnitelma ja siihen kuuluva budjettilaskelma.

Projektin aloitettiin syyskuussa 2021 ja se valmistui toukokuussa 2022. Tuotoksena syntyi liiketoimintasuunnitelma myyntiliikkeelle, joka on erikoistunut käytettyjen keinutuolien kunnostukseen ja myymiseen. Budjettilaskelman mukaan myyntiä tulisi tehdä päivittäin, jotta toiminnasta tulisi kannattavaa. Budjetti- ja arvion mukaan yritystoiminta on kannattavaa ja sen myötä myös rahoituksen saaminen toiminnan aloitukseen järjestyy. Toiminnan kannattavuutta voitaisiin jatkossa tutkia kyselytutkimuksella, jossa tutkittaisiin kuinka moni kuluttaja ostaisi käytetyn keinutuolin ja mitkä seikat vaikuttaisivat ostopäätökseen.

Asiasanat

Yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, kiertotalous

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet ja rakenne	1
1.2	Keskeiset käsitteet	2
2	Yritysmuodot ja yrittäjäys	3
2.1	Yrittäjän piirteet	3
2.2	Toiminimi ja verotus	3
2.3	Osakeyhtiö	4
2.4	Henkilöyhtiö	7
2.5	Osuuskunta	8
3	Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan	10
3.1	Liiketoimintasuunnitelma	10
3.2	Liiketoiminnan suunnittelutyökalu	11
3.3	Riskit	13
3.4	Rahoitus	13
4	Toimintaympäristö ja analyysit	15
4.1	Segmentointi ja kohderyhmä	15
4.2	Missio, arvot, strategia ja visio	15
4.3	Kilpailijat ja toimiala	16
4.4	Porterin 5:n kilpailuvoiman malli	19
4.5	PESTEL-analyysi	20
4.6	SWOT-analyysi	21
5	Kestävä kehitys	23
5.1	YK:n tavoitteet kestävän kehityksen suhteen	23
5.2	Tukea kiertotalouden investointi- ja kehittämishankkeisiin	24
6	Yhteenveto	26
6.1	Suunnittelu, toteutus ja lopputulos	26
6.2	Oman oppimisen arviointi	27
	Lähteet	29
	Liitteet	33
	Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma	33
	Liite 2. Budjettilaskelma	43

1 Johdanto

Luonnonvaroja hupenee suuri määrä uusien huonekalujen valmistukseen. Varsinkin uuden huonekalun ostotilanteessa olisi hyvä pohtia kuinka pitkään se tulee kestävänsä käyttöön. Tuotetta hankkiessa on otettava huomioon myös sen laatu ja valloillaan olevat trendit. Jos ostetaan kestävämpää materiaalia olevia tuotteita, niistä ei välttämättä luovuta niin helposti, vaikka trendit vaihtuisivatkin (Euroopan komissio 2014). Huonekaluja tuodaan Suomeen neljäkertaa enemmän kuin Suomesta viedään. Tuontikalusteita tulee Suomeen eniten naapurimaista Ruotsista ja Virosta sekä Puolasta, Saksasta ja Kiinasta. (Sipiläinen 2019)

Euroopan komission (2014) kulutusoppaan mukaan ihmiset kuluttavat viisi kertaa enemmän luonnon varoja vuonna 2050 verrattuna nykyhetkeen. Liiallinen puiden hakkaaminen ja kulutus vaarantaa puhtaan ilman sekä veden. Vasta nyt on selvää, ettei jatkuva luonnonvarojen ylikulutus voi jatkua entiseen tahtiin. Ympäristön tilaa on parannettava. Kuluttaja voi omilla valinnoillaan edesauttaa luonnonvarojen säilymistä. Kuluttaja voi valita tuotteen, jolla on pitkä elinkaari ja, josta ei synny jätettä vaan tuotteen voi kierrättää taikka uudelleen käyttää. Kierrätys edesauttaa jätteiden vähenemistä ja poltettavan kaatopaikkajätteen määrää. Metaani on haitallinen kasvihuonekaasu, jolla on 20-kertaa suurempi vaikutus ilmastonmuutokseen kuin hiilidioksidilla. Weckmanin (2015, 15–16) mukaan laissa ei ole määritelty huonekaluille kierrätysjärjestelmää. Lyhytikäiset ja edulliset kalusteet päätyvät kaatopaikalle kierrättämisen sijaan. Vuodelta 2010 peräisin olevan tiedon mukaan Suomessa kertyi vuosittain 100 000 tonnia huonekalujätettä.

Suomessa perustetaan vuosittain n. 30 000 uutta yritystä. Näistä yrityksistä 49 % on yritysmuodoltaan toiminimiä eli yksityisiä elinkeinonharjoittajia. Perustetuista yrityksistä 42 % on osakeyhtiöitä. Kommandiittiyhtiöitä perustetuista yrityksistä on 3 %, avoimia yhtiöitä 2 % ja osuuskuntia 1 %. Lisäksi muutama prosentti on yrittämisen ulkopuolella olevia asunto-osakeyhtiöitä sekä yrittäjän alkavan uran hyödyttömiä yritysmuotoja. (Yritä.fi 2022a)

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet ja rakenne

Opinnäytetyön tavoitteena on laatia liiketoimintasuunnitelma käytettyjen huonekalujen myyntiliikkeelle. Liiketoimintasuunnitelmasta pyritään tekemään toteutuskelpoinen myynti-

liike avattaisiin lähelle pääkaupunkiseutua, jossa mahdolliset asiakkaat asuvat. Liiketoimintasuunnitelma tehdään valmiiseen pohjaan, joka opastaa askel askeleelta mitä tulee ottaa huomioon yritystoimintaa perustettaessa. Tutkitaan toimialaa ja kilpailijoita sekä erilaisia vaihtoehtoja toteuttaa ”kirpputori” -mallinen liiketoimintasuunnitelma. Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö ja tavoitteena on luoda liiketoimintasuunnitelma, jota aloitteleva yrittäjä voisi hyödyntää toiminnassaan.

Toiminnallinen opinnäytetyö rakentuu teoriaosuudesta, jonka pohjalta syntyy liitteeksi asetettu liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyössä on johdannon lisäksi 4 päälukua. Luvussa 2 tarkastellaan yrittäjän persoonallisuuspiirteitä sekä erilaisia yritysmuotoja ja niihin liittyvää verotusta. Kolmannessa luvussa kerrotaan liikeideasta, josta syntyy liiketoimintasuunnitelma ja mitä suunnitelma yleensä pitää sisällään. Luvussa esitellään strategian suunnittelussa käytettävä Business Model Canvas. Luvussa 3 pohditaan myös liiketoiminnan rahoitusvaihtoehtoja. Neljäs luku on omistettu liiketoimintaympäristölle. Toimintaympäristö on aiheena hieman laajempi ja siihen liittyy monia osia. Toimintaympäristön analysointiin on olemassa hyviä analysointityökaluja, joista esitellään luvussa muutamia. Viidennessä luvussa tarkastellaan kestävästä kehitystä ja kiertotaloutta. Mitä erilaisia tavoitteita esimerkiksi YK:n kestävästä kehityksestä tavoitteiksi on määritelty sekä millaisia pyrkimyksiä EU:lla on ilmastotavoitteiden suhteen. Luvussa kerrotaan myös, millaista tukea valtiolta on mahdollista saada innovatiivisiin hankkeisiin ja yritysinvestointeihin. Viimeisessä luvussa käydään läpi opinnäytetyön yhteenveto, miten ennalta laadittu suunnitelma vastaa toteutusta ja pohditaan omaa oppimista opinnäytetyön aikana.

1.2 Keskeiset käsitteet

Liikeidea kertoo mitä yritys tekee, miten yritys toteuttaa toimintaansa ja kenelle sen tuotteet tai palvelut ovat kohdennettu. Liikeideasta selviää yrityksen tuottama hyöty asiakkaalle. (Hesso 2013, 24–25.)

Liiketoimintasuunnitelma kartoittaa yrityksen tulevaisuuden näkymät, uhat sekä mahdollisuudet. Suunnitelma toimii toiminnan suunnan näyttäjänä.

Liiketoimintaympäristö on ympäristö, jossa yritys toimii. Yrityksen toimintaan vaikuttaa erilaiset ulkoiset tekijät, joita ovat toimiala ja -paikka, kilpailijat sekä talous.

Kiertotalous tarkoittaa hyödykkeiden kierrätystä, vuokraamista tai jakamista sen sijaan, että tuotettaisiin niitä lisää. Kiertotaloudella vähennetään luonnonvarojen turhaa kulutusta.

2 Yritysmuodot ja yrittäjyys

Tässä luvussa kerrotaan yrittäjäksi ryhtyvän yleispiirteistä sekä yritysmuodoista. Yrittäjäksi ryhdyttäessä on mietittävä, harjoitetaanko liiketoimintaa yksin vai onko toiminnassa enemmän osapuolia. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2014) Yritysmuodot ovat toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja, henkilöyhtiö eli avoin- tai kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö sekä osuuskunta. Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä on esimerkiksi vastuu ja päätöksenteko, pääoman tarve, perustajien lukumäärä sekä verotus. (Holopainen 2021.)

2.1 Yrittäjän piirteet

Suomi.fi (2019) mukaan yrittäjäksi ryhtyvät ovat itsenäisiä toimijoita, jotka haluavat toteuttaa itseään. Yrittäjällä on valta ja vastuu oman yrityksensä päätöksenteosta. Mikäli yrittäjä haluaa jakaa vastuuta voi hän valita myös tiimiyrittäjyyden. Yrittäjänä tulee eteen riskinottoja, jotka tulevat olla mahdollisuuksien mukaan mietittynä ja hallittavissa. Riskit liittyvät usein yrittäjän ajanhallintaan, talouteen sekä omaan jaksamiseen. Yrityksen toimiala saattaa vaatia yrittäjältä tietynlaisia persoonallisuuspiirteitä. Jos yrittäjä on luova ja kekseliäs, hän saattaa olla uusien innovatiivisten tuotteiden suunnittelussa hyvinkin etevä. Ulospäin suuntautunut persoona saattaa olla hyvä esittelemään ja myymään tuotetta. Yrittäjiä kuvataan sinnikkäiksi ja kunnianhimoisiksi. Heillä on halu onnistua ja pyrkiä parempiin tuloksiin.

2.2 Toiminimi ja verotus

Yritysmuodoista toiminimi sopii pienimuotoista yritystoimintaa harjoittavalle. Yksityistä elinkeinonharjoittajaa voidaan kutsua yksityisliikkeeksi, TMI:ksi taikka toiminimeksi. Kuka tahansa pysyvästi Euroopan talousalueella (ETA) asuva, voi aloittaa liiketoiminnan harjoittamisen yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Perustaminen on helppoa eikä vaadi perustamismuodollisuuksia kuten yhtiösopimuksia. (Holopainen 2021, 41) Toiminimellä toimivalla yrittäjällä on yksin vastuu omasta toiminnasta, päätöksenteosta sekä yrityksen varoista. (Holopainen 2021.) Toiminimellä toimitaan yksin, jolloin toiminimen varat ovat samalla toiminimellä toimivan yrittäjän varoja. Toiminimen perustamisilmoitus kaupparekisteriin maksaa tällä hetkellä 60 euroa sähköisesti ilmoitettuna. (Prh 2021).

Yrittäjä ei saa työstään palkkaa, vaan tekee yrityksen tililtä yksityisottoja omalle henkilökohtaiselle tililleen. Mikäli toimitaan sivutoimimisena yrittäjänä ja käydään samanaikaisesti

palkkatyössä, pidätetään verot palkasta normaaliin malliin. Yritystoiminnan verojen suuruuteen voi vaikuttaa yhteenlasketut tulot palkkatyöstä sekä omasta yritystoiminnasta. ”Yksityisotoista ei nostohetkellä makseta veroa. Verot maksetaan yrityksen koko tilikauden perusteella ennakkoveroina”. Toiminimellä toimittaessa tehdään tuloarvio tulevalle vuodelle, jonka perusteella verot maksetaan ennakkoveroina. (Op. 2022)

Tuloarvion mukaisesti ennakkoveroja voidaan maksaa kuukausittain, joka toinen kuukausi tai joka kolmas kuukausi. Jos tuloarvion perusteella asetettu veroprosentti on jäänyt matalaksi eikä veroja ole vuoden loppuun mennessä maksettu tarpeeksi yrittäjän pitää maksaa täydennysveroa tai korollista jäännösveroa verotuksen vahvistamisen jälkeen. Mikäli veroja on maksettu liikaa, ne saadaan takaisin veronpalautuksina.

Yleinen arvonlisäverokanta Suomessa on 24 %. Muita verokantoja on 14 %, joka kattaa ravintola- ja ateriapalvelut sekä elintarvikkeet. Kirjojen, lääkkeiden sekä erilaisten kulttuuri- palvelujen alv verokanta on 10 %. Kun myydään hyödykkeitä ilman arvonlisäveroa ulkomaille, verokanta on 0 %. Sairaanhoido- ja terveystalv palveluista ei makseta arvonlisäveroa. (Yrittä.fi. 2022). Toiminimen liikevaihto saadaan selville, kun lasketaan yhteen laskutettujen laskujen yhteissumma, josta on vähennetty arvonlisävero. Liikevaihdon ylittäessä 15.000 euroa vuodessa, toiminimellä toimivan yrittäjän olla arvonlisävero (alv) velvollinen. Alv- velvollisten tulee ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Kun oikea alv on asetettu (yleensä 24 %), yrittäjän täytyy huomioida alv yrityksen kirjanpidossa sekä laskutuksessa. Alv-velvollisena yritys saa hyödyntää erilaisten hankintojen alv-vähennyksiä sekä alv-huojennuksia. Jos yrittäjä ostaa laitteen, joka maksaa esimerkiksi 558 euroa, jonka hinnasta arvonlisäveron osuus on 24 %, jolloin veroa laitteesta maksetaan 108 euroa. Laitehankinnan jälkeen yrittäjä voi vähentää omista alv-tilityksistään laitteen verosuuden kokonaan, jolloin laite tulee maksamaan yritykselle 450 euroa.

2.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksin tai sen voi perustaa useat ihmiset (luonnolliset henkilöt). Osakeyhtiön voi perustaa myös yritykset, yhteisöt ja julkisoikeudelliset tahot (oikeushenkilöt). Toisinkuin toiminimessä osakeyhtiölain mukaan perustajan ei tarvitse olla ETA-alueella asuva henkilö. (Holopainen 2021.) Osakeyhtiötä perustettaessa laaditaan perustamiskirja, josta ilmenee esitys yhtiöjärjestyksestä. Perustamiskirjan teon jälkeen laaditaan yhtiöjärjestys, jossa on oltava; osakeyhtiön toiminimi ja kotipaikka, mikä on yrityksen toimiala ja osakepääoma sekä osakkeiden nimellisarvo. Yhtiöjärjestyksessä on oltava myös hallitukseen kuuluvien- ja tilintarkastajien lukumäärä sekä toimikausi. Yhtiöjärjestykseen

määritellään millä tavoin kutsutaan koolle yhtiökokous, mitä asioita yhtiökokouksessa käsitellään ja mikä on yhtiön tilikausi. (Peltola 2015) Hallituksen jäseniä on yhdestä viiteen henkilöä. Varajäsen hallituksessa on oltava siinä tapauksessa, jossa hallitukseen kuuluu vähemmän kuin kolme jäsentä. Mikäli hallituksessa on useita jäseniä, valitaan hallitukselle puheenjohtaja. (Holopainen 2021) Aikoinaan yksityistä osakeyhtiötä (Oy) perustettaessa osakepääomaa tuli olla vähintään 2500 euroa ja se maksettiin yrityksen pankkitilille ennen kuin yhtiötä ilmoitettiin rekisteröitäväksi. Vähimmäisvaatimus kuitenkin poistettiin käytöstä heinäkuussa 2019. Julkista osakeyhtiötä perustettaessa (Oyj) on osakepääoma pysynyt samana kuin menneinä vuosina eli 80 000 euroa. (Yrityksen Perustaminen 2022)

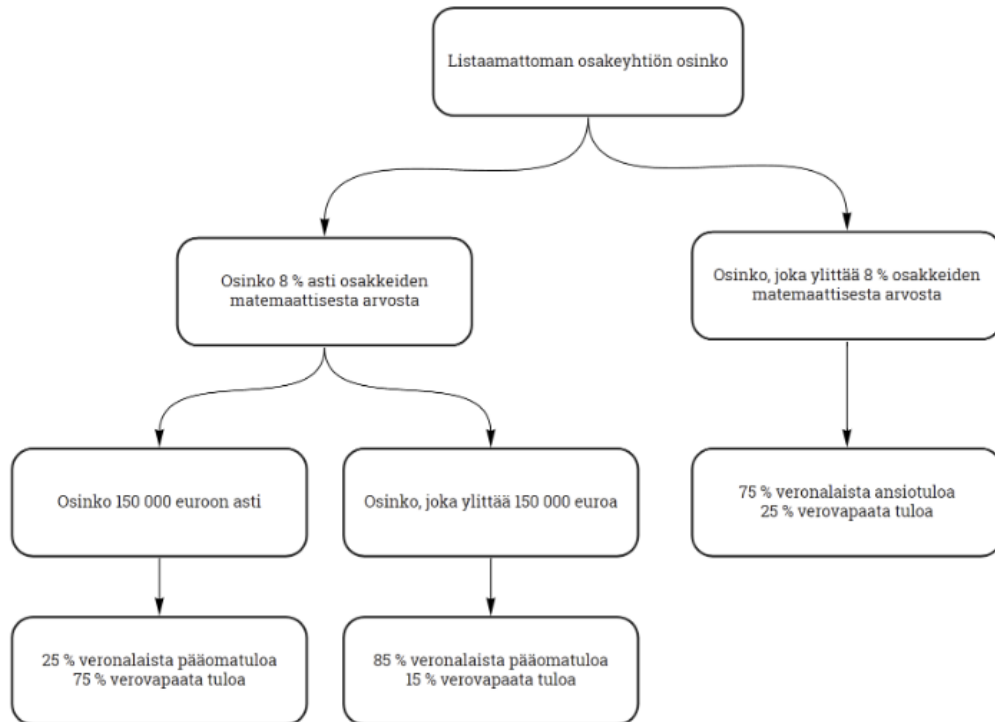
Osakeyhtiön alv verotukseen pätee sama sääntö kuten muissakin yhtiömuodoissa; arvonlisäverovelvollisten rekisteriin on ilmoitauduttava, mikäli osakeyhtiön liikevaihto ylittää 15 000 euroa tilikauden aikana (12 kk). Perustamisvuonna tilikausi saattaa olla lyhyempi kuin 12 kuukautta. Liikevaihto voidaan kuitenkin suhteuttaa 12 kuukauteen laskemalla ”*Liikevaihto / tilikauden pituus kuukausina x 12 kuukautta*”. Alle 15 000 euron vähäistä liikevaihtoa tekevää osakeyhtiötä ei tarvitse ilmoittaa verovelvollisten rekisteriin eikä arvonlisäveroa tarvitse tilittää valtiolle. Rekisteriin olisi kuitenkin syytä ilmoittautua varhain, sillä jos liikevaihto ylittääkin 15 000 euron rajan tilikautena, ei veroa makseta pelkästään ylimenevältä summalta vaan veroa maksetaan koko myynnistä. (Yritä.fi. 2022a)

Suomen valtiolta tarjoo apua pienille yrityksille arvonlisäveron alarajanhuojennuksien muodossa. Alv alarajanhuojennus on riippuvainen liikevaihdon suuruudesta. Jos osakeyhtiö kuuluu arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ja tilikauden liikevaihto jää alle 30 000 euron, saa yhtiö tällöin alarajanhuojennusta. Täysimääräisen alarajanhuojennuksen saa silloin, jos liikevaihto jää alle 15 000 euron. Mikäli liikevaihto sijoittuu 15 000 euron ja 30 000 euron välille, yritys saa osittain keräämänsä ALV:t alarajanhuojennuksena. Arvonlisäveron alarajanhuojennus lasketaan kaavalla; ”*vero – ((liikevaihto – 15 000 e) x vero) / 15 000 e*”. Esimerkiksi 25 000 euron liikevaihdosta on kerätty 24 % arvonlisäveroja. Lasketaan ilman vähennettäviä hankintoja 25 000 e kertaa 24 % tulee alv:n määräksi 6 000 euroa. Huojennus lasketaan tässä tapauksessa ”*6 000 – ((25 000–15 000 e) x 6 000) / 15 000*” ja tulokseksi saadaan 2 000 euroa. Yritykselle jää tilitettävää arvonlisäveroa 4 000 euroa kun vähennetään alkuperäisestä 6 000 euron verosta huojennus 3 000 euroa. (Yritä.fi. 2022a)

Yhtiön tuloverotuksena osakeyhtiö maksaa kiinteää 20 prosentin suuruista kiinteää veroa, joka maksetaan verotettavasta voitosta. Vero lasketaan erikseen erilaisten tulolähteiden

mukaan. Tulolähteitä voi olla kolmea erilaista. Elinkeinotulolähde, joka tarkoittaa liiketoiminnasta saatavaa tuloa ja maatalouden tulolähde, joka on maataloudesta saatavaa tuloa. Henkilökohtainen tulolähde taas on niin sanotusti irrallaan edellä mainituista tulolähteistä. Kyseinen tulolähde voi käsittää esimerkiksi, jonkin elinkeinotoimintaan kuulumattoman hyödykkeen vuokrauksen ulkopuoliselle taholle. Vuokrauksesta saatu tulo on henkilökohtainen tulo. Tulolähteiden veronalaisista tuloista vähennetään menot. Tulolähteen tuloista vähennetään myös viimeisen 10 vuoden aikana syntyneet tappiot. Tuloveron määrä saadaan, kun yhteen lasketaan kaikkien tulolähteiden verokelpoiset tulot. Tuloveron lisäksi osakeyhtiö joutuu maksamaan Yle-veroa, jos yhtiön verotettavat tulot ovat yli 50 000 euroa. Yle-vero on 140 euroa ja 0,35 % osuudesta, joka ylittää 50 000 euroa. Yle-vero voi olla maksimissaan 3 000 euroa vuodessa. (Yritä.fi. 2022a)

Kuten toiminimessä, myös osakeyhtiössä maksetaan tuloverot ennakoveroina, jonka suuruus perustuu edellisen vuoden tilikauden verotukseen. Uusilla yrityksillä ennakoveron määrä perustuu arvioon, joka on annettu yhtiön perustamisvaiheessa. Osakeyhtiön jäännösvero on aina korollista veroa. Neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä on tehtävä veroilmoitus, joka on suositeltavaa ulkoistaa tilitoimiston tai kirjanpitäjän tehtäväksi. Osake yhtiön omistajan tuloverotus määräytyy sen mukaan nostaako omistaja palkkaa vai osinkoa. Osingon määrä on omistajalleen sitä suurempi mitä enemmän osakkeita tällä on omistuksessaan. Osingon verotuksen suuruus on riippuvainen osakkeen matemaattisesta arvosta. Verohallinto määrittää osakkeen matemaattisen arvon. Arvo lasketaan vähentämällä velat edellisen tilikauden varoista ja jakamalla tulos osakkeiden lukumäärällä. (Yritä.fi. 2022a)



Kuva 1. Listaamattoman osakeyhtiön osinko. (Yritä.fi. 2022a)

Yllä olevasta kuvasta voidaan tarkastella miten listaamattoman osakeyhtiön osingon verovapaat ja verotettavat osuudet jakautuvat riippuen siitä onko osinko yli vai alle 8 % osakkeen matemaattisesta arvosta. Osakkeen omistaja saa edullista osinkoa, mikäli osinko on alle 8 % osakkeen matemaattisesta arvosta. Jos osinko on alle 8 %, niin maksettavasta osingosta 75 % on verovapaata ja 25 % veronalaista pääomatuloa 150 000 euroon asti osakasta kohden. Ylimenevästä osasta 15 % on verovapaata ja 85 % veronalaista pääomatuloa. Mikäli osinko ylittää 8 % osakkeen matemaattisesta arvosta, on 75 % osuus veronalaista ansiotuloa ja 25 % verovapaata tuloa. (Yritä.fi 2022a) Yrittäjä saa osakeyhtiöstään palkkaa samalla tavoin kuin työntekijä, yrittäjä maksaa ansioverotuloveroa.

2.4 Henkilöyhtiö

Henkilöyhtiön eli avoimen- tai kommandiittiyhtiön voi perustaa luonnolliset henkilöt taikka oikeushenkilöt. Kommandiittiyhtiössä on oltava ainakin yksi äänetön yhtiömies ja yksi vastuunalainen yhtiömies. Vastuunalainen yhtiömies päättää yrityksen toiminnasta ja vastaa koko henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen sitoumuksista ja veloista. Äänetön yhtiömies toimii ikään kuin rahoittajana tai sijoittajana eikä omaa vastuuta muusta kuin sijoittamastaan pääomasta. Äänettömän yhtiömiehen on tarkoitus saada korkoa sijoittamalleen

pääomalle, ellei yhtiösopimuksessa toisin määritellä. Kommandiittiyhtiön voitosta suoritetaan osuus ensimmäisenä äänettömälle yhtiömiehelle. (Yrityksen perustaminen 2022c)

Kuten osakeyhtiössä niin myös henkilöyhtiössä voi olla erilaisia tulolähteitä kuten maataloudentulolähde sekä elinkeinotulolähde. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät kuitenkaan ole osakeyhtiön tavoin erillisiä verovelvollisia. Henkilöyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehille jaetaan ansio- ja pääomatuloa. Pääomatulo on 20 % osakkaan nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus lasketaan seuraavalla laskukaavalla: elinkeinotoiminnan varoista vähennetään velat ja lisätään 30 % maksetuista palkoista. Ennen edellä mainittuja tulojakoja tuloista vähennetään yrittäjävähenys, joka on 5 %. Kyseessä on veroetuus, jonka ansiosta veroa maksetaan hieman pienemmästä summasta. Veroa pääomatulosta maksetaan 30 % aina 30.tuhanteen euroon asti. Laskennallisen pääomatulo-osuuden ylittävä tulo on ansiotuloa, jota verotetaan tehokkaasti. Vero prosentti nousee ansiotulojen suuruuden mukaan. Kommandiittiyhtiössä yhtiömies voi tehdä yksityisottoja yrityksen tililtä ja samaan aikaan voidaan yhtiömiehelle maksaa myös palkkaa. Nämä eivät siis sulje toisiaan pois. (Yrityksen perustaminen 2022c)

Ero avoimella yhtiöllä ja kommandiittiyhtiöllä on se, ettei avoimella yhtiöllä ei ole ääntöntä yhtiömiestä ja avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet ovat vastuunalaisia. Yrityksen perustaminen (2022c) mukaan avoimenyhtiömuodon käyttöön liittyy suuri riski, koska yrityksen veloista vastataan koko omaisuudella. Yhtiömuodon käyttö vaatii suurta luottamusta yhtiömiesten välillä ja siksi avointa yhtiötä saatetaan käyttää vain perheyrityksessä.

2.5 Osuuskunta

Yrityksen perustaminen (2022a) mukaan osuuskunnan voi perustaa kuka tahansa vaikka yksin. Osuuskunta sopii kuitenkin parhaiten yhteisölliseen yrittämiseen eikä yksin yrittämiseen. Osuuskunnassa ei tarvitse toimia pääsääntöisenä yrittäjänä, vaan suuremmalla yrittäjien kokoonpanolla voidaan toimia osa-aikaisina yrittäjinä ja kokeilla osuuskunnan toimivuutta. Jos osuuskunnan jäsenet ovat työsopimuslain alaisessa työsuhteessa ja heitä on samanaikaisesti vähintään seitsemän jäsentä, josta kukin omaa omistusosuuksista alle 15 %, heitä ei virallisesti pidetä tällöin yrittäjinä. Mikäli osuuskuntaankuuluvaa palkansaajaa ei edellä mainitulla tavalla pidetä yrittäjänä, on mahdollista saada samanaikaisesti myös työttömyys turvaa tilanteen niin vaatiessa. Osuuskuntaa perustettaessa ei välttämättä tarvitse olla täydellistä suunnitelmaa valmiina, vaan osuuskunta tarjoaa hyvän alustan idean rakentamiseen yhdessä.

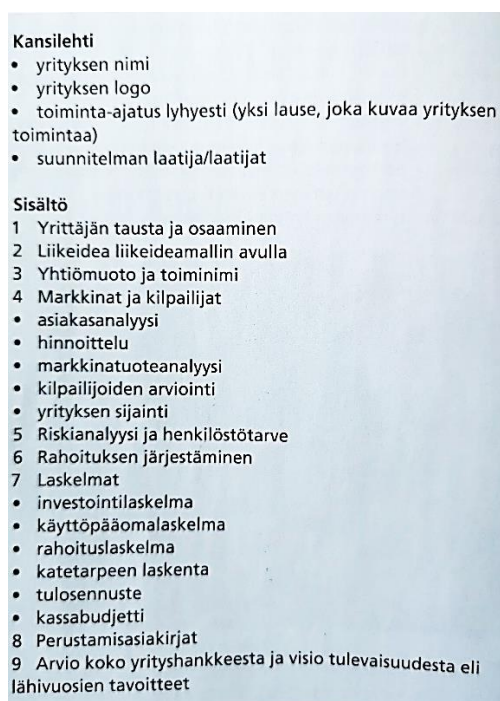
Osuuskunnan jäsenet ovat osuuskunnan omistajia. Jäsenien määrän ja sijoitettavan osuuspääoman voi itse valita perustamisvaiheessa. Osuuskunnan jäsenet eivät ole vastuussa osuuskunnan velvoitteista muulla tavalla kuin sijoittamallaan osuusmaksulla. Hyvänä esimerkkinä osuuskunnasta voidaan käyttää S-ryhmän kauppaketjua. S-ryhmän jäsenenä ja S-ryhmän liikkeissä asioidessa jäsen kerryttää bonuksia s-tililleen. Mitä enemmän jäsen ostaa kuukausittain, sitä enemmän jäsenelle kertyy bonuksia eli rahaa s-ryhmän tilille. Osuuskunta on osakeyhtiön tavoin itsenäinen verovelvollinen. Tuloveroprosentti on molemmille 20 %. Mikäli osuuskuntaa ei ole rekisteröity kaupparekisteriin, verotetaan osuuskuntaa elinkeinoyhtymän tavoin. (Vero 2022)

3 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan

Hesso (2015, 24–25) mukaan liikeidea tiivistää pidemmänkin liiketoimintasuunnitelman muutamiin lauseisiin. Liiketoimintasuunnitelma taas auttaa avaamaan liikeidea ja selvittää miten toimintaa voidaan toteuttaa käytännössä (Uusyrittyskeskus 2022). Liiketoimintasuunnitelma koostuu monista tärkeistä kokonaisuuksista, jotka ovat esimerkiksi liikeidea, yrityksen toimiala, visio ja arvot, segmentti eli asiakaskunta, riskit, rahoitus ja verotus sekä toimintaympäristö. Suunnitelma on oltava valmiina ennen kuin liikeidea esitellään yritysneuvojille tai ennen kuin perustamista varten haetaan rahoitusta. (Holopainen 2021.)

3.1 Liiketoimintasuunnitelma

Suunnitelma on varsinkin uudelle yrittäjälle tärkeä ohjenuora ja toiminnan perusta. Myöhemmin suunnitelmaa voidaan käyttää yritystoiminnan kehittämisessä. Suunnitelmalla kartoitetaan ja analysoidaan yrityksen kannattavuutta ja tulevaisuudennäkymiä. Erilaisiin ughiin ja niiden varalle laadittuja toimintatapoja selvitetään liiketoimintasuunnitelman avulla. (Uusyrittyskeskus 2022) Tarkkaan laadittua suunnitelmaa esitellään rahoitusta haettaessa, jolloin siitä on selkeästi selvittävä rahoittajalle liiketoiminnan päätarkoitus ja tehtävä sekä miten liiketoimintaa toteutetaan ja ketkä ovat sen kohderyhmä (Yrittäjät 2022).



Kansilehti

- yrityksen nimi
- yrityksen logo
- toiminta-ajatus lyhyesti (yksi lause, joka kuvaa yrityksen toimintaa)
- suunnitelman laatija/laatijat

Sisältö

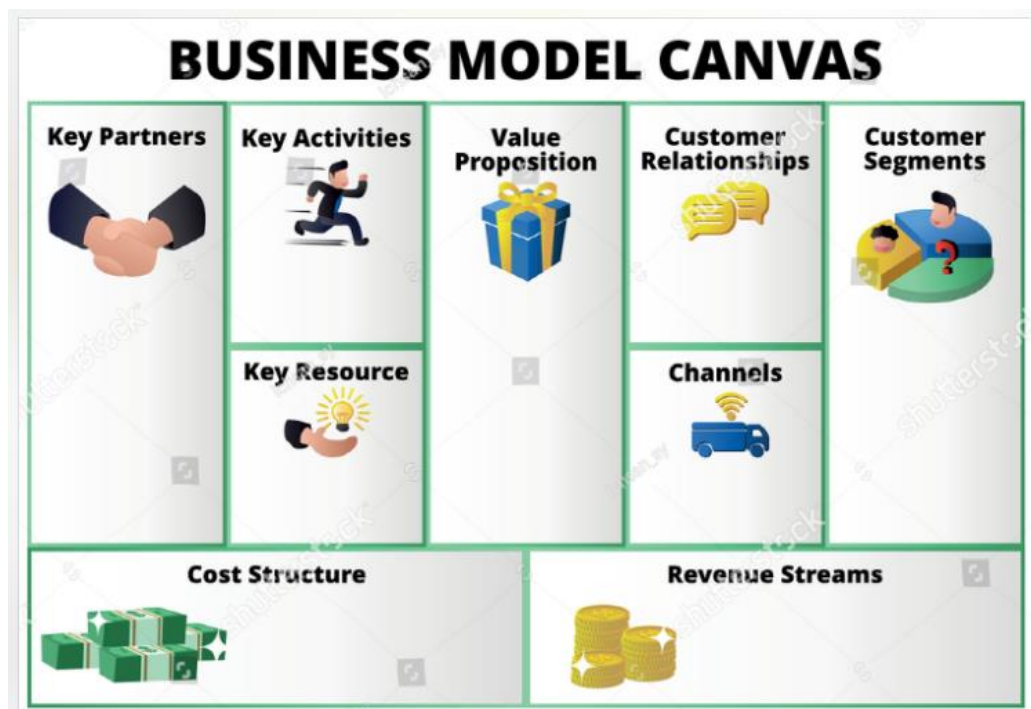
- 1 Yrittäjän tausta ja osaaminen
- 2 Liikeidea liikeideamallin avulla
- 3 Yhtiömuoto ja toiminimi
- 4 Markkinat ja kilpailijat
 - asiakasanalyysi
 - hinnoittelu
 - markkinatuoteanalyysi
 - kilpailijoiden arviointi
 - yrityksen sijainti
- 5 Riskianalyysi ja henkilöstötarve
- 6 Rahoituksen järjestäminen
- 7 Laskelmat
 - investointilaskelma
 - käyttöpääomalaskelma
 - rahoituslaskelma
 - katetarpeen laskenta
 - tulosennuste
 - kassabudjetti
- 8 Perustamisasiakirjat
- 9 Arvio koko yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta eli lähivuosien tavoitteet

Kuva 2. Liiketoimintasuunnitelman sisältö. (Peltola 2015)

Peltola (2015) mukaan liiketoimintasuunnitelmaa voitaisiin toteuttaa esimerkiksi yllä nähtävän kuvan mukaisesti, jossa on listattuna liiketoiminnan suunnittelussa huomioitavia yksityiskohtia. Suunnitelman voi aluksi hahmotella paperille ja myöhemmin suunnitelmaa voi alkaa täyttämään valmiiseen pohjaan, joita on tarjolla esimerkiksi uusyrityskeskuksen verkkosivuilla. Oleellinen osa liiketoimintasuunnitelmaa on toimintaympäristö, josta enemmän luvussa 4.

3.2 Liiketoiminnan suunnittelutyökalu

Niin jalkapallon- kuin liiketoiminnan suunnittelussa tarvitaan strategiaa eli pelisuunnitelmaa. Hesson (2015) mukaan yrityksen päämäärä eli visio määrittää mihin ollaan pelissä pyrkimässä ja yrityksen arvot asettavat pelisäännöt. Peli voitetaan yhdistämällä mm. Osaaminen, laitteet ja tilat hyväksi strategiaksi. Liiketoiminnan strategian suunnittelu- ja toteutustyökaluna voidaan käyttää Business Model Canvasia (BMC).



Kuva 3. Business Model Canvas (Syrafi 2022)

Yrityksen Key Partners eli keskeiset kumppanit ovat muut yritykset, joiden kanssa yhteistyötä tehdään. Tavarantoimittajat ja tuottajat, joilta mahdolliset myytävät tuotteet hankitaan ovat näitä kumppaneita. Yhteistyökumppani voi myös olla jokin muu taho, joka auttaa yri-

tystä saavuttamaan tavoitteensa. Key Activities -keskeiset Aktiviteetit ovat toimia, joilla yritys pyrkii saavuttamaan arvolupauksen asiakkaalle. Näihin aktiviteetteihin sisältyy esimerkiksi teot, aika ja resurssit. Arvolupaus (Value Proposition) on asiakkaalle annettu lupaus siitä, että hänen ongelmansa ratkaistaan parhaalla mahdollisella tavalla. Ongelman ratkaisu voi olla asiakkaan odotukset ylittävä nopea toimitus, tuotteen käyttömukavuus, hinta ja laatu tai jokin muu seikka. (Ebinum 2016.) Key Resource (keskeiset resurssit) ovat voimavaroja, jotka voivat olla taloudellisia, fyysisiä, aineettomia taikka henkilöresursseja. Taloudellisella resurssilla tarkoitetaan käteisvaroja sekä luottoa, jota yrityksellä on käytettävissä. Brändi ja patenti luetaan aineettomiksi resursseiksi ja henkilöresurssit ovat työntekijöitä. Fyysisiä resursseja ovat laitteet sekä kuljetusvälineet. (Luoma 2016.)

Asiakassuhteiden (Customer Relationships) ylläpito on tärkeää. Business Model Canvasiin voidaan kuvailla, millaisia toimia sovelletaan uusiin asiakkaisiin sekä nykyisiin ja vanhoihin asiakkaisiin. (Luoma 2016.) Esimerkiksi yrityksellä voi olla uusille asiakkaille joitakin etuuksia, nykyistä asiakasta opastetaan tarpeen mukaan tuotteiden tai palveluiden käytössä ja vanhaa asiakasta yritetään houkuttaa tekemään uusia hankintoja tai kysellään kuinka tyytyväisyyttä palveluun taikka tuotteeseen. Channels eli kanavat ovat väyliä, jota kautta potentiaaliset ja halutut asiakkaat tavoitetaan. Kyseisiä kanavia voivat olla sosiaalisen median kanavat. Yksi näistä sosiaalisen median markkinointikanavista on Instagram, jossa käyttäjät jakavat kuvia ja videoita. Asiakkaita tavoittavia kanavia voivat olla myös hakukonemarkkinointi eli Search Engine Marketing (SEM) sekä tietystä perinteiset markkinointikanavat kuten tv, ulkomainonta ja lehdet. (Ebinum 2016)

Business Model Canvasin Customer Segments eli asiakas segmentit kohtaan voidaan määrittellä asiakasryhmä ja tyyppi, jolle palvelua ja arvoa tuotetaan. Asiakkaat voidaan ryhmitellä eli segmentoida tiettyihin kategorioihin esimerkiksi kulutustottumusten mukaan tai iän ja sukupuolen mukaan. (Ebinum 2016) Tarkempi asiakassegmentti saadaan, kun huomioidaan monet asiakkaan ominaisuudet. Kustannusrakenne (Cost Structure) kertoo yrityksen liiketoiminnan menoista. Erilaiset kustannukset syntyvät kiinteistä kustannuksista, jotka ovat jatkuvia sekä lyhytaikaisista muuttuvista kustannuksista. Tällaisia menoja voi tulla Luoma (2016) mukaan markkinoinnista, jakelukanavista taikka toteutusprosesseista. Revenue Streams eli tulovirrat koostuvat hinnasta, jolla tuotetta tai palvelua myydään eli miten arvon tuottaminen asiakkaalle on hinnoiteltu ja mitä asiakas on tästä valmis maksamaan. Luoma (2016) listaa tulovirroiksi muun muassa lisensoinnit, vuokra- ja mainostulot, myyntitulot sekä käyttö- ja käyttöönottoveloitukset.

3.3 Riskit

Tarkkaan laaditulla liiketoimintasuunnitelmalla voidaan varautua myös erilaisiin riskeihin. Hesso (2015) listaa muutamia tyypillisiä liikeriskejä, joita ovat asiakkaiden huono maksukyky, tavarantoimittajien vaikeudet toimituksissa, kannattavuuden yllättävä heikentyminen yrityksessä ja taloudellisen ympäristön muutokset sekä kilpailijoiden toimet. Muita riskejä voivat olla omaisuuteen kohdistuvat vahingot, rikokset, henkilövahingot tai vahinkovaatimukset. Yrityksen on hyvä kartoittaa riskejä ja miettiä miten toimitaan, jos markkinat muuttuvat tai henkilöstö sairastuu. On myös varauduttava korkojen mahdollisiin muutoksiin tai siltä varalta, jos tuotettujen hyödykkeiden laatu heikkenee. Riskitilanteiden varalle yritys voi ottaa erilaisia vakuutuksia ja saamattomien maksujen perintä voidaan ulkoistaa perintätoimistolle. Riskien minimoimiseen voidaan käyttää lakimiestä erilaisten sopimusten tarkasteluun ennen niiden hyväksymistä ja aloittava yritys voi käyttää esimerkiksi liiton konsulttia toimitilojen tarkasteluun. Kartoittamalla erilaisia mahdollisia tapahtumia voidaan myös minimoida riskejä. Työntekijöiden ja muun henkilökunnan riittävä koulutus ja perehdytys katsotaan myös riskien vähennyskeinoksi. Riskejä voi myös jakaa siten, että yhden tavarantoimittajan sijaan on monta tavarantoimittajaa ja samoin asiakkaiden suhteen, voidaan riskiä pienentää hankkimalla useampi asiakas kuin yksi suuri asiakas. (Hesso 2015.)

3.4 Rahoitus

Aloittava yrittäjä joutuu pohtimaan rahoituksen tarvetta. On kartoitettava yrityksen menot ja mistä ne syntyvät yrityksen perustamisen alkuvaiheessa. Aloittavan yrityksen tulee kartoittaa, millainen myynti sen myymillä hyödykkeillä on ja vaikuttaako sesonki myyntiin. Sesonki vaikuttaa esimerkiksi suksien myyntiin, joiden myynti ajoittuu talvikauteen, ei kesään. Jotta saataisiin selville yrityksen tulevat kassavirrat, laaditaan kassabudjetti. Kassabudjettiin merkitään tulot, jotka koostuvat myyntisaamisista, käteismyyneistä, lainojen nostoista, mahdollisista avustuksista sekä muista tuloista. Kassabudjettiin merkitään myös tulevat menot, joita voivat olla ostot, muuttuvat kulut ja kiinteät kulut. Kiinteitä kuluja ovat vuokra, sähkö, hallinnonkulut, autokulu. Kuluja muodostuu myös arvonlisäverosta, koroista ja muista veroista. Lainan lyhennykset ja investoinnit sekä yksityisnostot ja muut menot lisätään kassabudjetin menoihin. Kassan saldo lasketaan vähentäen tuloista menot ja lisäämällä summaan alkukassa. (Karjalainen 2002.)

Rahoitus voidaan jakaa kahteen ryhmään, jotka ovat tulorahoitus sekä pääomarahoitus. Tulorahoitus muodostuu myyntituloista, joista vähennetään menot kuten ostot. Pääomara-

hoitus muodostuu omasta ja vieraasta pääomasta. Omapääoma on yrittäjän itsensä sijoittama omapääomayritykseen, se voi tarkoittaa rahaa tai esimerkiksi koneita ja laitteita. Vieraspääoma voi olla lyhytaikaista lainaa tai pitkäaikaista lainaa (Peltola 2015, 118). Rahoitusta yritykselle voidaan hakea pankista, joka on tunnetuin rahoituksen muoto (Karjalainen 2002.). Pankin rahoituksen alkutakausta voi hakea Finnveralta, joka on ”valtion omistama erityisrahoittaja ja Suomen virallinen vientitakuulaitos Export Credit Agency (ECA)” (Finnvera 2022). Rahoitusta voidaan hakea myös TE-keskuksen työvoima toimistosta, joka voi tietyin edellytyksin myöntää starttirahaa aloittavalle yritykselle (Karjalainen 2002). Uusyrityskeskus (2022) mukaan starttirahan määrä on 34,50 euroa päivässä. Starttirahaa saa viitenä päivänä viikossa ja sitä voi saada enintään 12 kuukauden ajan. Kiertotaloutta edistävän yrityksen rahoituksesta lisää luvussa 5.

4 Toimintaympäristö ja analyysit

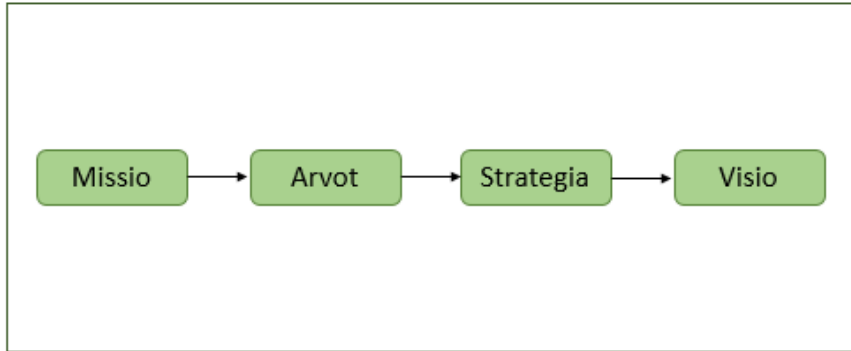
Tässä luvussa keskitytään ympäristöön, jossa yritys toimii. Yrityksen toimintaympäristöön vaikuttavat ulkoiset tekijät ovat mm: toimiala ja kilpailu, kysyntä ja markkinat, sidosryhmät, tekniikan kehitys sekä yleiset ajankohtaiset arvot ja asenteet (Osaavayrittäjä 2022). Toimintaympäristön määrittelyn tueksi on olemassa erilaisia analyysejä kuten Porterin viiden kilpailuvoiman malli, PESTEL- ja SWOT- analyysit. Kyseisiä apuvälineitä voidaan käyttää yritystoimintaa perustettaessa sekä olemassa olevan yritystoiminnan kehittämisessä. Toimintaympäristöä analysoidaan, jotta voidaan varautua mahdollisiin muutoksiin ja uhkiin.

4.1 Segmentointi ja kohderyhmä

Segmentointi on kuluttajien tai yritysten jakamista eriryhmiin. Segmentoinnissa tarkastellaan ostajaa ja hänen ostokäyttäytymistään sekä keskiostosten kokoa. Millaiset markkinat ovat kooltaan ja rakenteeltaan esimerkiksi alueen tulotaso, kotitalouksien määrä ja huoneistojen koko ovat osa segmentointiprosessia. Kuluttajamarkkinoilla segmentointikriteerejä ovat demografiset kriteerit. Kyseisiin kriteereihin kuuluu kuluttajan ikä, sukupuoli, koulutustausta sekä ammatti. Kohderyhmän elämäntyylin kriteerejä voivat olla kuluttajaa ohjaavat motiivit, asenteet, kiinnostuksen kohteet sekä harrastukset. Kohderyhmän määrittämisessä selvitetään asiakassuhteen kriteereitä, jotka ovat ostojen tiheys, uskollisuus ostopaikkaa kohtaan, ostojen- arvo sekä määrä. Segmentoinnin jälkeen voidaan siirtyä kohderyhmän pohdintaan. (Hesso 2015) Kohderyhmä voi olla esimerkiksi työkäinen nainen, joka arvostaa laatua, mutta on ympäristötietoinen.

4.2 Missio, arvot, strategia ja visio

Missio määrittää miksi yritys on olemassa ja mitä sen toiminnalla halutaan saavuttaa. Yrityksen olemassaolon selvityksen jälkeen voidaan määrittää yrityksen arvot. Arvojen ei tulisi olla pelkkiä ladeltuja sanallisia latteuksia vaan yrityksen arvojen tulisi näkyä yrityksen arjessa niin työntekijöiden kuin johtoportaan osalta. Arvoja voivat olla esimerkiksi luotettava ja ammattimainen palvelu, nopea toimitusaika ja laatutakuu. Yrityksen arvot voidaan listata itselle ja valita niistä todelliset arvot, jotka voidaan toteuttaa käytännössä. Arvoja ei välttämättä tarvitse listata asiakkaan näkyville verkkosivuille, vaan asiakkaat huomaavat arvomaailman yrityksen tekojen kautta. Yritys voi kuitenkin tuoda arvojaan esille esimerkiksi positiivisen asiakaspalautteen kautta verkkosivuilleen.



Kuva 4. Yrityksen missio, arvot, strategia ja visio. (mukaillen yrityksen perustaminen 2022d)

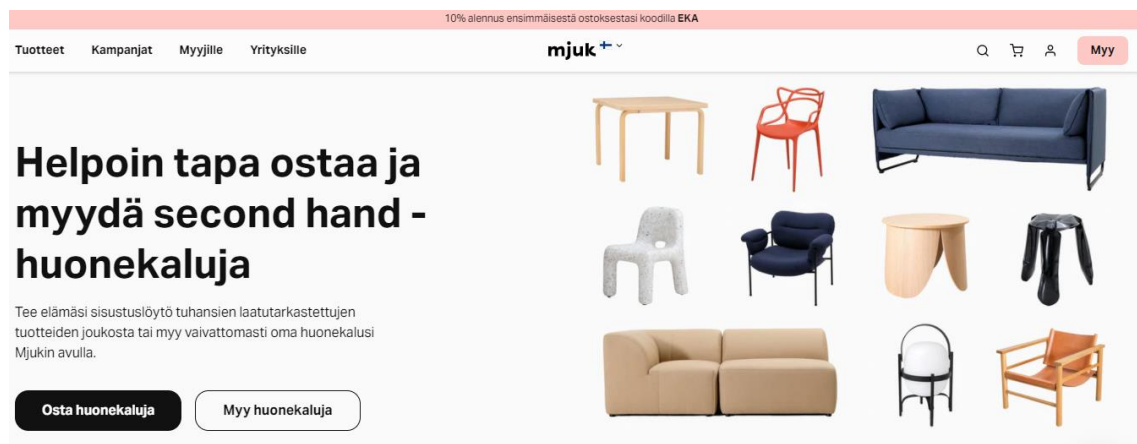
Yllä olevasta kuvasta voidaan nähdä järjestys, miten vision saavuttaminen aloitetaan missiosta, arvojen määrittämisestä ja strategian laadinnasta. Yrityksen visio on näkemys siitä missä nähdään yrityksen tila tulevaisuudessa. Visio voidaan kertoa tarinan tai iskulauseen muodossa. Visio tulisi olla sellainen, johon työntekijä mielellään sitouttaa itsensä sen toteuttamiseksi. Visioita voi olla esimerkiksi vihreämpi tuotanto ja jätteen vähentäminen tiettyyn ajanjaksoon mennessä. Strategia on suunnitelma toimista, joilla saavutetaan yrityksen visio. Visio on saavutettavissa, jos strategia tehdään onnistuneesti. (Yrityksen perustaminen 2022d)

4.3 Kilpailijat ja toimiala

Hesso (2015) mukaan ”elämme hyperkilpailun aikaa”. On tunnistettava kilpailijat, jotka haastavat toimialaa asiakkaan silmin. Oleellista kilpailijoista on arvioida, millaiset pyrkimykset heillä on liiketoiminnassaan, missä ja miten kilpailija toimii sekä millaisiin tekoihin kilpailija kykenee.

Mjuk on käytettyjä kalusteita myyvä ns. välikäsi myyjän ja ostajan välillä. Asiakasteto.fi (2022a) mukaan toimialaksi on merkitty: huonekalujen, taloustavaroiden ja rautakauppavaroiden agentuuritoiminta (46150). Mjuk ottaa myyntiin vain hyväkuntoisia käytettyjä kalusteita. Jos asiakas haluaa myydä huonekalunsa, sen voi viedä Mjukin studiolle, jossa sille tehdään ammattilaisten toimesta kuntotarkastus. Mikäli huonekalu läpäisee kuntotarkastuksen, se puhdistetaan ja siistitään niin, että se on hyvässä myynti kunnossa. Toimenpiteiden jälkeen tuote valokuvataan ja kuvat lisätään Mjukin verkkosivuille, jossa sitä mainostetaan aktiivisesti. Tuotteille annetaan laatutakuu tarkastuksen jälkeen ja pyritään

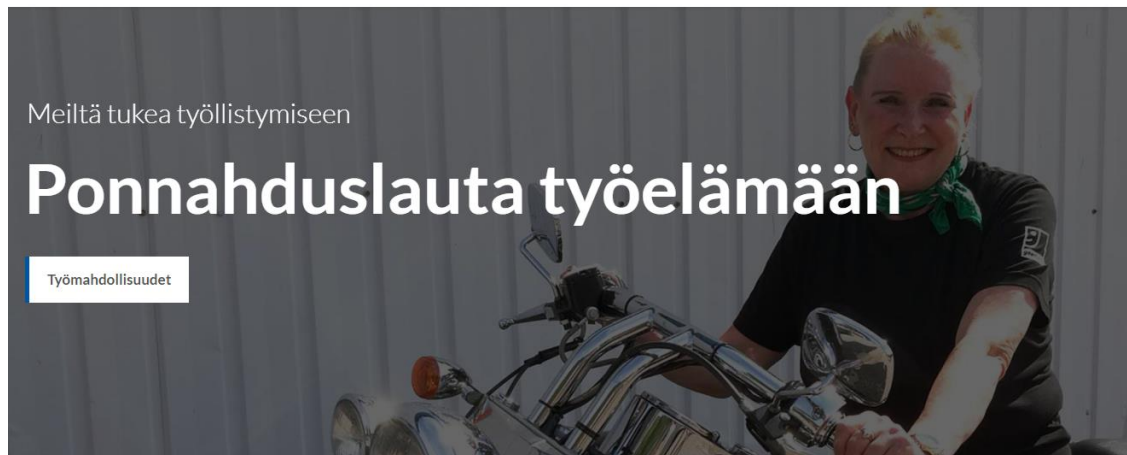
vahvistamaan tuotteen aitous niin hyvin kuin se on mahdollista. Kun ostaja maksaa tuotteen ja ostajan lakisääteinen palautusaika on umpeutunut, myyjä saa myydystä tuotteesta rahat tililleen. Mjukin kautta myyminen ja markkinointi on myyjälle maksutonta, hän maksaa palvelusta ainoastaan komission, kun tuote on saatu myydyksi. Mjukilla on tuotteen koosta riippuen eri käypä jälleenmyyntiarvo. Alhaisen käypä myyntiarvon vuoksi Ikean kalusteita ei oteta myyntii Mjukin liikkeeseen. (Mjuk 2022)



Kuva 5. Mjuk verkkosivut (Mjuk 2022)

Yllä olevan kuvan perusteella tuotekuviin ja verkkosivujen yleisilmeeseen on panostettu. Mjuk ottaa hyväkuntoiset tuotteet myyntiin 8 kuukauden ajaksi, jonka jälkeen neuvotellaan myyjän kanssa, pidetäänkö tuote edelleen myynnissä. Mjuk on linjannut verkkosivuillaan hyvin kattavasti myyjän oikeudet ja velvollisuudet sekä Mjukin omat ehdot ja kriteerit sekä oikeudet hintojen muutoksiin ja myymättömien ja noutamattomien tuotteiden jatkotoimpiteisiin. Mjuk tavoittelee ympäristöystävällistä ja kestäväää ratkaisua liiketoiminnassaan.

Goodwill on kierrätysmyymälä toimintaa harjoittava osakeyhtiö. Goodwillin liiketoimintamalli poikkeaa edellä kerrotun Mjukin liiketoiminnasta. Mjuk myy lähinnä laadukkaita merkkikalusteita, kun taas Goodwillin toiminta perustuu lahjoituksina saatujen tuotteiden myyntiin. Yhtiön tavoitteena on tuotteiden kierrätystoiminnalla tukea paikallista työllisyyttä. Goodwilliin voin viedä kaikenlaisia hyväkuntoisia käyttötavaroita, vaatteita, leluja, elektroniikkaa ja kalusteita. Lahjoitustavarat hinnoitellaan ja myydään. Myytyjen tuotteiden tuotoilla työllistetään ja koulutetaan henkilökuntaa. (Goodwill 2022)



Kuva 6. Goodwil verkkosivut (Goodwill 2022)

Goodwillissä on erilaisia työllistymismahdollisuuksia, kuten kuntouttavaa työtoimintaa eri elämäntilanteissa oleville. Työttömille työnhakijoille, joilla ei ole peruskoulun jälkeisiä opintoja tai töitä järjestetään Goodwillin kautta työkokeiluja, joissa on mahdollista päästä mukaan työelämään ja kartuttaa kokemusta. Goodwillin kautta voi päästä myös tekemään työssäoppimista, jotka toteutetaan koulun ja työpaikan välisenä yhteistyönä. TE- toimiston kautta voi myös työllistyä palkkatuetuun työhön Goodwilliin, joka tarkoittaa sitä, että TE-toimisto maksaa tukea työnantajalle heidän työllistäessään työttömän työnhakijan. (Goodwill 2022) Goodwill Suomi Oy:n toimialaksi on merkitty asiakastieto.fi (2022b) mukaan Muiden käytettyjen tavaroiden vähittäiskauppa (47799). Goodwill tukee siis kattavasti kaikenlaisia erilaisia työllistymismahdollisuuksia.

Toimiala ilmoitetaan perustamisvaiheessa kaupparekisteriin, jota ylläpitää Patentti- ja Rekisterihallitus (PRH). PRH tutkii yrityksen nimen rekisteröintiin vaikuttavia esteitä. Toimialan tarkka yksilöiminen helpottaa nimen rekisteröintiä, sillä jollain toisella yrityksellä saattaa olla samankaltainen nimi, mutta toimialan selvä ero saattaa kumota esteen nimen rekisteröinnille. Toimiala ilmoitetaan myös verohallinnolle, joka ei hyväksy yleistoimialaa vaan yrityksen on ilmoitettava sen päätoimiala. Päätoimiala tarkoittaa toimialaa, jolla yritys pääasiallisesti toimii. Päätoimiala ilmoitetaan verohallinnolle TOL2008 koodilla, joka koostuu viidestä numerosta. Alla olevasta kuvasta voidaan tarkastella aiemmin mainitun Goodwill Suomi Oy:n toimialaluokitusta, joka on ”Muiden käytettyjen tavaroiden vähittäiskauppa (47799)”.

47799 Muiden käytettyjen tavaroiden vähittäiskauppa

Tähän kuuluu:

- kirpputorimyymälät
- second hand -myymälät
- muualle luokittelematon käytettyjen tavaroiden vähittäiskauppa

Tähän kuuluu myös:

Luokituspäätökset: itsepalvelukirpputorit

Tähän ei kuulu:

- antiikkiesineiden vähittäiskauppa (47791)
- vanhojen kirjojen, lehtien, ääni- ja kuvatallenteiden vähittäiskauppa (47792)
- vanhojen postimerkkien, rahojen yms. vähittäiskauppa (47789)
- kirpputorikauppa toreilla ja markkinoilla (47820, 47890)
- käytettyjen moottoriajoneuvojen vähittäiskauppa (451)

Hakusana: kierrätyskeskus, kierrätyskeskus (kotitaloustavaroiden), kirpputorit, käytettyjen tavaroiden vähittäiskauppa (vaatteet), osto- ja myyntiliikkeet

Kuva 7. Toimialaluokitus 2008 (Tilastokeskus 2022)

Toimialaluokituksia voi tarkistaa esimerkiksi tilastokeskuksen verkkosivuilta. Joidenkin liiketoimintojen käynnistämiseen tarvitaan toimialakohtainen lupa. Nämä luvat voidaan tarkistaa lupaviranomaiselta. Toimialan muutostapauksissa nimen kelpoisuus tutkitaan uudelleen. Muutoksen hinta vaihtelee yritysmuotojen välillä, esimerkiksi toiminimen toimialamuutos maksu voi olla 40 euroa sähköisesti tehtynä ja 95 euroa paperisesti tehtynä. Osakeyhtiön toimialamuutokset ovat hinnaltaan 240 euroa sähköisesti tehtynä ja 380 paperisesti tehtynä. Osakeyhtiössä toimialanmuutos muutetaan myös yhtiöjärjestykseen. (Yrityksen perustaminen 2022)

4.4 Porterin 5:n kilpailuvoiman malli

Kyseisessä kilpailuvoiman mallissa 5 erilaista osaa, jotka ovat alalla jo vallitseva kilpailu, alalle tulijoiden uhka, korvaavien tuotteiden uhka sekä toimittajien- ja asiakkaiden neuvotteluvoima. Kyseistä kilpailuanalyysiä käytetään, kun yritys tulee alalle. Porterin mallin mukaan kilpailu on alalla kovaa muun muassa silloin, kun kiinteät kustannukset ovat korkeat,

toimijat tarjoavat samankaltaisia tuotteita tai palveluja, toimialan kasvu on hidasta tai kilpailijat ovat keskenään yhtä vahvoja. (Vuorinen 2013, 229–235.) Yritykset, joilla on jo vahva brändi ja asiakaskunta eivät helposti koe uusien tulokkaiden uhkaavan asemaansa. Alalle tulevalle on haastavaa löytää paikkansa alalla jo toimineiden joukosta, koska kasvu vaatii pääomaa, brändin kehitystä ja oikeanlaisia jakelukanavia. Alalle tulevan on löydettävä keinoja, joilla tulla huomatuksi. Toimintaympäristö on ihanteellinen alalla oleville yrityksille silloin kun esteet alalle tuloon ovat mahdollisimman suuret. (Vuorinen 2013, 229–230.)

Korvaavien tuotteiden uhkaa esiintyy kehityksen myötä, esimerkiksi kirjepostin tilalle on tullut sähköposti. Myös hintojen alentuminen vaikuttaa siinä mielessä, ettei vanhaa laitetta ole enää kannattavaa korjata vaan ostetaan tilalle uusi. (Vuorinen 2013, 231.) Tavarantoinnissa voi olla voimakas asema neuvotteluissa silloin, kun toimittaja on laajasti tunnettu loppukäyttäjälle, toimittajia ei ole alalla paljon tai toimittajan vaihtaminen on kallista. (Vuorinen 2013, 231.) Karkeana esimerkkinä voidaan esittää, että tuotteen loppukäyttäjä saattaa ostaa auton, jonka moottorivalmistajalla on vahva ja luotettava brändi. Moottorivalmistajan vaihto voisi näin ollen olla kohtalokasta auton myynnille. Asiakkaalla on neuvotteluvoimaa silloin kun toimittajayrityksiä on runsaasti suhteessa asiakasmäärään. Asiakkaalle on hyvin helppoa vertailla tuotteita ja hintoja ja valita niistä itselle sopiva vaihtoehto. (Vuorinen 2013, 230–231.)

4.5 PESTEL-analyysi

PESTEL-analyysi koostuu poliittisista, ekonomisista, sosiaalisista, teknologisista, ekologisista ja lainsäädännöllisistä tekijöistä, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan. Kyseisen analyysin voi toteuttaa yrityksen kokoon mukautetulla tavalla. Mikäli kyseessä on suuri yritys, voidaan jokaista PESTEL:iin kuuluvaa osaa analysoida laajemmin, kun taas pienyritykselle sopii suppeampi analyysi. (Vuorinen 2013)



Kuva 8. PESTEL-Analyysi (Vuorinen 2013)

4.6 SWOT-analyysi

SWOT-analyysillä määritellään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Johannes Hesson (2015, 72–73) mukaan SWOT- taulukkoon ei tulisi tehdä pelkkää listausta vahvuuksista, heikkouksista, tulevista mahdollisuuksista ja uhista. SWOT-analyysin avulla tulisi pohtia vahvuuksia, joita on ja miten vahvuudet saadaan säilymään, mitkä ovat heikkoudet ja millä keinoilla heikkouksia saadaan karsittua, ja mikä on toiminta suunnitelma niiden ennaltaehkäisyyn. Miten mahdollisuuksia hyödynnetään toiminnassa ja miten uhkia saadaan torjuttua.

<p>Mahdollisuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - <p>Miten hyödynnän:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - 	<p>Uhat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - <p>Miten torjun:</p> <ul style="list-style-type: none"> - -
<p>Vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - <p>Miten kehitän jatkossakin:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - 	<p>Heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - - <p>Miten poistan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - -

Kuva 9. SWOT (Hesso 2015)

Hesson (2015) SWOT-analyysia mukaillen voitaisiin käyttää esimerkkinä käytettyjä huonekaluja myyvää liikettä. Yrityksen mahdollisuudet ovat potentiaalisen asiakaskunnan kasvu ympäristö- kierrätystietouden kasvaessa. Mahdollisuuksia hyödynnetään vastamalla kysyntään ja tarjoamalla asiakkaalle luontoa säästävää vaihtoehtoa ja sen kautta tuotteelle ”uusi elämä”. Vahvuutena on kestävyys ja ympäristön säästämien massatuotannolta. Kilpailijoita alalla on runsaasti ja näiden uhkaa voidaan torjua erottamalla joukosta ja herättämällä potentiaalisten asiakkaiden kiinnostus. Mikäli käytettyjä huonekaluja kunnostaa ja niihin käyttää työaikaa ja materiaaleja, voi hinta nousta yli asiakkaan ”kipurajan”. Kyseisen heikkouden voi poistaa ostamalla myyntiin vain hyväkuntoisia tai vain vähänkunnostusta vaativia kalusteita.

5 Kestävä kehitys

Kestävä kehitys on käsitteenä laaja. Tässä luvussa käsitellään kestävästä kehityksestä lähinnä kiertotalouden näkökulmasta sen liittyessä vahvasti aiheena olevaan liiketoimintasuunnitelmaan. YK on asettanut erilaisia kestävä kehityksen tavoitteita, joiden tarkoituksena on parantaa ihmisten hyvinvointia, ympäristöä sekä pyrkiä vakaaseen talouteen. Kiertotaloutta edistäviin investointeihin ja hankkeisiin on mahdollista hakea erilaisia avustuksia esimerkiksi valtiolta tai Business Finlandilta.

5.1 YK:n tavoitteet kestävä kehityksen suhteen

Kestävä kehitys on muutos, joka mahdollistaa hyvän elämän edellytyksen tulevillekin sukupolville. Yhdistyneiden kansakuntien (YK) kestävä kehityksen tavoitteet (Sustainable Development Goals) sitovat maailmanlaajuisesti kaikkia maita niiden varallisuudesta huolimatta. Tavoitteista on sovittu yhdessä ja ne ovat tulleet voimaan vuonna 2016. Kestävä kehityksen tavoitteita on yhteensä 17 ja jokaisella tavoitteella on oma alalukunsa, joita muodostuu yhteensä 169 kpl. Yhtenä päätavoitteena on poistaa maailmasta äärimmäinen köyhyys vuoteen 2030 mennessä sekä pyrkiä sellaiseen kestävään kehitykseen, jossa huomioidaan tasavertaisesti ihmisten hyvinvointi, ympäristö sekä talouden turvaaminen. Alla olevasta kuvasta (Kuva 3) voidaan nähdä 17 erilaista tavoite ikonia, jotka kuvastavat YK:n tavoitteita.



Kuva 10. Kestävä kehityksen tavoitteet. (YK-liitto)

Tavoitteessa nro: 12 kehoitetaan vastuulliseen kuluttamiseen, joka tarkoittaa kestävämpää tuotanto- ja kulutustapaa. Näillä tavoilla voidaan vähentää veden, ilman ja maaperän saastumista. Tavoitteen 12 alaluvussa 5 kerrotaan keinoista, joilla voidaan vähentää jätteen syntymistä vuoteen 2030 mennessä. Tällaisia keinoja ovat esimerkiksi kierrättäminen sekä uudelleen käyttö. Kiertotalouden tärkein tehtävä on vähentää luonnonvarojen turhaa kulutusta varmistamalla, että materiaalit, tuotteet sekä näiden arvo säilyy talouden kierrossa mahdollisimman pitkään (Business Finland 2022). Luonnonvaroja säästämällä pyritään olla vaarantamatta ”tulevien sukupolvien elinehtoja” (Alikoski, Hakonen & Viitasalo, 2014). Esimerkiksi voitaisiin ajatella, että käytetyn kalusteen kierrättämällä seuraavalle käyttäjälle säästetään luonnonvaroja, koska uudelle kalusteelle ei löydy kysyntää eikä uutta kalustetta turhaan tuoteta. Vanha kaluste saa uuden tarkoituksen ja säilyy pitkään käytössä. YK-liitto (2022) esittää YK:n tavoitteena nro. 15 on suojella maanpäällistä elämää, joka tarkoittaa esimerkiksi maaekosysteemin palauttamista alkuperäiseen muotoonsa ja sen suojelemista. Alatavoitteena on kestävä metsänhoidon ja kestävä metsän kulutuksen edistäminen ja metsäkadon pysäyttäminen. Elinkeinoelämän keskusliiton (2016) mukaan ihmiskunta kuluttaa jo nyt globaalisti enemmän luonnonvaroja kuin olisi kestävä.

5.2 Tukea kiertotalouden investointi- ja kehittämishankkeisiin

Euroopan Unioni tavoittelee vihreämpää Eurooppaa ja onkin asettanut tiukimmat ympäristövaatimukset maailmassa (Euroopan Unioni 2022). Mikäli avustusta hakevan hanke ylittää nämä EU:n asettamat ympäristösuojelun tason normit tai hanke edistää jätteen kierrätystä uusien ratkaisuin, on Business Finlandilta mahdollista hakea investointiavustusta näihin erilaisiin kiertotalouden innovatiivisiin ratkaisuihin ja hankkeisiin (Business Finland 2022).

Mikäli Business Finlandin tarjoama palvelu ei ole hankkeelle sopiva, voidaan Työ- ja elinkeinoministeriöltä (TEM) hakea avustusta sellaisiin uusiin hankkeisiin ja investointeihin, jotka edistävät kiertotaloutta innovatiivisin menetelmin kotimaassa. ”Myönnettävä avustus on de minimis -tukea. Sillä tarkoitetaan vähämerkityksistä julkista tukea, jota voidaan myöntää enintään yhteensä 200 000 euroa yhtä yritystä kohden nykyisen ja kahden edellisen verovuoden ajanjaksolla”. Kehittämishankkeita voivat olla investointien edellyttämät tutkimukset ja selvitykset, joilla kartoitetaan esimerkiksi prosessit ja yhteistyökumppanit. Investointihankkeet voivat olla teknologisia hankkeita, jotka edistävät kiertotaloutta. Hank-

keet voivat olla myös erilaisia uusia toimintatapoja kiertotalouden suhteen tai kiertotalouden palveluita tukevia investointihankkeita. Valtion tukea voidaan käyttää myös innovatiivisiin kiertotalouden hankkeisiin, jotka tukevat merkittävästi työllisyyttä. (TEM 2021)

6 Yhteenveto

Tässä luvussa esitellään opinnäytetyön suunnittelu ja eteneminen sekä lopputulos. Yhteenvedossa kerrotaan myös liitteenä olevasta liiketoimintasuunnitelmasta ja siihen liittyvästä budjettilaskelmasta. Lisäksi luvussa on jatkotutkimus ehdotus, miten muutoin tutkimusta olisi voinut toteuttaa ja mitä voitaisiin vielä tehdä ennen yritystoiminnan aloitusta. Luvussa pohditaan myös omaa oppimista projektin aikana.

6.1 Suunnittelu, toteutus ja lopputulos

Opinnäytetyöprojektia varten tehtiin aluksi kirjallinen opinnäytetyösuunnitelma sekä kalenteri Excel-taulukoon. Suunnitelmat oli laadittu tarkoin, miten opinnäytetyötä lähdetään toteuttamaan. Opinnäytetyösuunnitelmassa oli päivä ja viikkokohtaisesti merkitty teorian lukemisen ajankohta sekä liiketoimintasuunnitelman laadinnan ajankohta. Työn oli tarkoitus alkaa loppusyksyllä 2021 ja valmistua toukokuun 2022 loppuun mennessä. Opinnäytetyön teoriaosuuden tarkoituksena oli tutkia mitä on otettava huomioon yritystä perustettaessa ja miten laaditaan liiketoimintasuunnitelma.

Suunnitelman laadinnasta huolimatta työn aloittaminen oli hankalaa. Projektin eteneminen oli hidasta. Syitä aloittamisen vaikeuteen ja hitauteen voivat olla tiedon suuri määrä ja tiedon rajaaminen työtä varten. Opinnäytetyötä varten on luettu aiheeseen kuuluvaa kirjallisuutta sekä tutkittu verkkolähteitä. Työn suunnittelu ja työn toteutuminen ovat ristiriidassa keskenään sillä osa suunnitelmaan kirjatusta asioista jäi työn toteutuksesta pois, kuten esimerkiksi suunniteltu yrittäjän haastattelu. Opinnäytetyösuunnitelman olisi pitänyt olla huomattavasti tarkempi, jopa päivä tasolla kaikkia yksityiskohtia myöten. Tosin opinnäytetyön suunnittelu olisi pidemmän päälle etukäteen ollut hankalaa, koska oli epävarmaa millaisesta sisällöstä, työ tulee koostumaan ja millaisia aihepiirejä tarkastellaan liiketoimintasuunnitelmaa varten. Kirjallisuuden ja aiheen tutkiminen tapahtui syksystä 2021 kevääseen 2022 ja samaan aikaan tehtiin myös kirjoitustyötä. Itse liiketoimintasuunnitelma laadittiin vasta toukokuussa 2022 kun teoriaosuus oli valmistunut ja sitä voitiin hyödyntää liiketoimintasuunnitelman laadinnassa.

Ajanhallinnallisista haasteista sekä sisällöntuottamisen vaikeudesta huolimatta opinnäytetyö valmistui ajallaan toukokuussa 2022. Opinnäytetyössä on liiketoimintasuunnitelmaa tukevaa sisältöä, jota voidaan hyödyntää yritystä perustettaessa. Opinnäytetyön teoriaosuuteen perustuen lopputuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma sekä liiketoiminta-

suunnitelmaan kuuluva budjettiarvio. Liiketoimintasuunnitelma toteutettiin uusyrityskeskusten verkkosivuilla olevan palvelun kautta. Lopuksi liiketoimintasuunnitelma koottiin visuaalisesti näyttäväksi esitykseksi PowerPoint ohjelmistolla ja lisättiin opinnäytetyön liitteeksi (Liite 1.). Budjettiarvio tehtiin uusyrityskeskusten laatiman Excel-taulukon mukaan, joka oli automatisoitu laskemaan myös esimerkiksi YEL-vakuutus yrittäjän ansioiden mukaan. Budjettiarvion mukaan myyntiä tulisi tehdä runsaasti vuoden aikana, jotta saataisiin kulut katettua. Suurimmat kustannukset aiheutuvat auton, alkuvaraston ja laitteiden hankinnasta sekä liiketilan investoinneista. Suurin tulo-odotus on aikuisten keinutuoleista, joiden myyntihinta on lasten keinutuoleja suurempi. Myytävien keinutuolien hinnoittelu perustuu käytettyjen keinutuolien ostohintaan, niiden kunnostukseen, käytettyihin työtunteihin ja materiaalikustannuksiin. Laaditun liiketoimintasuunnitelman perusteella voitaisiin päätellä liiketoiminnan olevan kannattavaa.

Liiketoiminnan kannattavuutta voitaisiin jatkossa tutkia esimerkiksi kyselytutkimuksella, jossa kartoitetaan tarkemmin kohderyhmä ja asiakkaan ostotarpeet. Ennen kyseisen yritystoiminnan aloitusta olisi syytä selvittää mitkä seikat vaikuttavat kuluttajat ostopäätökseen koskien keinutuoleja ja tutkia myös tarkemmin kuinka suuri myynti kilpailijoilla on, jotka myyvät nimenomaan keinutuoleja.

6.2 Oman oppimisen arviointi

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen erilaisine toimintaympäristöä analysoivine työkaluineen on Haaga-Helian ammattikorkeakoulun kautta tuttu aihe. Vaikka aihe onkin tuttu, tämän opinnäytetyön ansiosta olen päässyt perehtymään asiaan syvemmin. Esimerkiksi erilaiset verotukselliset seikat koskien eri yritysmuotoja eivät ole kovinkaan tuttuja eikä myöskään YEL-vakuutus. Oli mielenkiintoista tutkia, millaisia tavoitteita YK:lla on kestävän kehityksen suhteen ja millaisia pyrkimyksiä EU:lla on. Minusta oli hienoa lukea Suomen valtion myöntämistä tuista erilaisiin hankkeisiin ja investointeihin, jotka tukevat kestävää kehitystä sekä työllisyyttä. Idea käytettyjen huonekalujen myymisestä on mielenkiintoinen, koska mielestäni on järkevää ostaa käytettyjä tuotteita uusien sijaan ja näin säästää myös luontoa.

Pidän itsenäisestä työskentelystä, mutta opinnäytetyön teko ja koko projektin suunnittelu tuntui aluksi hyvin hankalalta. Työn sisältö ja aikataulu oli vaikea määrittää. Ennalta laaditun suunnitelman mukaan toimiminen ei tuntunut miellyttävältä tavalta toimia, koska omaan työskentelyyn vaikuttaa hieman heikentävästi lukemisen hitaus. Mielekkäämpää oli loppujen lopuksi tehdä lukemis- ja kirjoitustyötä ”päivä kerrallaan” sen aihepiirin mukaan,

johon motivaatiota löytyi juuri sinä päivänä. Työ olisi varmasti sujunut joutuisammin, jos se olisi tehty esimerkiksi parityönä, koska silloin voidaan jakaa työtaakkaa sekä yhdessä pohtia työn sisältöä ja tavoitteita. Yhdessä työskentelyssä voidaan myös jakaa omaa osaamista, motivoida toista sekä antaa palautetta hyvästä yhteistyöstä.

Opinnäytetyö jäi mielestäni hieman suppeaksi. Työ on silti kokonainen ja sisältö vastaa sitä mitä liiketoimintasuunnitelman suunnitteluun tarvittiin. Teorian pohjalta syntynyt liiketoimintasuunnitelma on suurpiirteinen, mutta budjettilaskelmassa on pyritty hinnoittamaan tuotteet realistisesti. Liiketoimintasuunnitelmaa varten tutkittiin esimerkiksi kilpailijoita, liiketilanvuokraluokkia, sähkön ja veden hintaa sekä maksupäätteen vuokratukustuksia. Alun haastavuudesta huolimatta työstä tuli mielestäni sellainen kuin oli suunniteltu ja koen oppineeni tarvittavat tiedot ja taidot yrityksen perustamista varten.

Lähteet

Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2014. Yritystoiminnan taitajaksi. Sanoma pro. Helsinki

Asiakastieto. 2022a. Yritykset. Mjuk Group Ab. Luettavissa: <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/fi/mjuk-group-ab/29883599/yleiskuva>. Luettu: 6.4.2022

Asiakastieto. 2022b. Yritykset. Goodwill Suomi Oy. Luettavissa: <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/fi/goodwill-suomi-oy/26564699/taloustiedot>. Luettu: 6.4.2022

Business Finland. 2022. Kiertotalouden-investointiavustus. Luettavissa: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/kiertotalouden-investointiavustus>. Luettu: 15.03.2022

Ebinum, M. 7.7.2016. How To: Business Model Canvas Explained. Luettavissa: <https://medium.com/seed-digital/how-to-business-model-canvas-explained-ad3676b6fe4a>. Luettu: 7.4.2022

Elinkeinoelämän keskusliitto 2016. Syty kiertotaloudesta! Yhdessä kiinni kasvuun. Elinkeinoelämän keskusliitto. Helsinki. Luettavissa: https://ek.fi/wp-content/uploads/Syty_kiertotaloudesta.pdf. Luettu: 30.03.2022

Euroopan komissio. 2014. Kulutusopas. Luettavissa: https://ec.europa.eu/environment/generationawake/pdf/generationawake-consumption-guide_fi.pdf. Luettu: 19.4.2022

Euroopan Unioni. 2022. Etusivu. Toiminta-alat, painopisteet. Toiminta-alat. Ympäristö. Luettavissa: https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/environment_fi. Luettu: 30.03.2022

Finnvera. 2022. Tietoa Finnverasta. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta>. Luettu: 29.4.2022

Goodwill. 2022. Tietoa meistä. Luettavissa: <https://www.goodwill.fi/tietoa-meista>. Luettu: 6.4.2022

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kauppakamari. Helsinki

Holopainen, T. 2021. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Asiatieto. Turenki

Järvinen, M. & Kari, M. 2017. Yritä erehdy onnistu. Helppo opas yrittäjyyteen. Otava. Helsinki.

Karjalainen L. 2002. Pienyrityksen talousopas. Finnvera. Kuopio

Luoma, A. 21.7.2016. Gofore. Blogi. Toiminnan suunnittelua Business Model Canvas -työkalulla. Luettavissa: <https://gofore.com/toiminnan-suunnittelua-business-model-canvas-tyokalulla/>. Luettu: 6.4.2022

Mjuk. 2022. Palvelu. Luettavissa: <https://www.mjukhome.com/fi-fi/service>. Luettu: 6.4.2022

Op. 2022. Op-Kevytyrittäjä. Yrittäjän oppaat. Toiminimen verotus. Luettavissa: <https://op-kevytyrittaja.fi/yrittajan-oppaat/toiminimen-verotus>. Luettu: 17.03.2022

Osaava yrittäjä. 2022. Liiketoimintaympäristö. Luettavissa: <https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintaymp%C3%A4rist%C3%B6>. Luettu: 10.03.2022

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. Edita. Porvoo.

Prh. 2021. Yrityksen nimipalvelu. Luettavissa: <https://nimipalvelu.prh.fi/nipa/fi>. Luettu: 15.03.2022

Prh. 02.09.2021. Yksityisen elinkeinonharjoittajan (toiminimiyrittäjän) perustamisilmoitus. Luettavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>. Luettu: 5.5.2022

Sipiläinen, I. 16.1.2019. Toimialaraportit- Huonekaluala. Luettavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161291/TEM_2_2019_Toimialaraportti_Huonekaluala.pdf. Luettu: 17.4.2022

Sitra. 2021. Kiertotalous. <http://www.sitra.fi/ekologia/kiertotalous>. Luettu: 03.03.2022

Suomi.fi. 22.03.2019. Yritykselle. Yrityksen perustaminen: Yritystoiminnan suunnittelu. Ollisiko minusta yrittäjäksi. Yrittäjän persoonallisuuspiirteet. Luettavissa:

<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritystoiminnan-suunnittelu/opas/olisiko-minusta-yrittajaksi/yrittajan-persoonallisuuspiirteet>. Luettu:22.03.2022

Syarafi, I. 2022. Business Model Canvas. Luettavissa: <https://www.shutterstock.com/fi/image-vector/illustration-business-model-canvas-table-format-1748542640>.

Luettu: 7.4.2022

TEM. 2021. Valtionavustus kiertotalouden investointi- ja kehittämishankkeisiin.

<https://tem.fi/kiertotaloustuki>. Luettu: 03.03.2022

Tilastokeskus. 2022. Toimialaluokitukset 2008. Luettavissa: <https://www2.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/?code=47799>. Luettu: 7.4.2022

Uusyrityskeskus. 2022. Liiketoimintasuunnitelma. Luettavissa: <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>. Luettu: 18.03.2022

Vuorinen, T. 2013. Strategiakirja, 20 työkalua. Talentum. Helsinki. E-kirja. Luettu: 17.01.2022

YK-liitto. 2022. YK-teemat. Kestävän kehityksen tavoitteet. Luettavissa: <https://www.yk-liitto.fi/yk-teemat/kestavan-kehityksen-tavoitteet>. Luettu: 28.03.2022

Yrittäjät. 2022. Tietopankki. Yrittäjäksi ryhtyminen. Liiketoimintasuunnitelma. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>. Luettu: 18.03.2022

Yrityksen perustaminen. 2022a. Etusivu. Valmistautuminen yrittäjyyteen. Yrityksen toimiala. Luettavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/toimiala/>. Luettu: 7.4.2022

Yrityksen perustaminen. 2022b. Etusivu. Yritysmuodot. Osakeyhtiön perustaminen. Luettavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/osakeyhtion-perustaminen/>. Luettu: 7.4.2022

Yrityksen perustaminen. 2022c. Etusivu. Yritysmuodot. Kommandiittiyhtiön perustaminen. Luettavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/kommandiittiyhtio/>. Luettu: 14.4.2022

Yrityksen perustaminen. 2022d. Yrityksen arvot, missio ja visio. Luettavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/>. Luettu: 14.4.2022

Yritä.fi. 7.1.2022a. Yritysmuodot. Luettavissa: <https://xn--yrit-ooa.fi/yritysmuodot>. Luettu: 29.4.2022


Yritä.fi.7.1.2022b. Osakeyhtiön Verotus (Arvonlisävero ja tulovero). Luettavissa: <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtion-verotus-arvonlisävero-ja-tulovero/>. Luettu: 25.4.2022

Vero 2022. Osakeyhtiön ja osuuskunnan tuloverotus. Luettavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/osakeyhtio-ja-osuuskunta/tuloverotus/>. Luettu: 29.4.2022

Weckman, P. 18.12.2015. Uusiomateriaalit kalusteteollisuudessa. Luettavissa: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/102184/Weckman_Pauli.pdf?sequence=2. Luettu: 30.03.2022

Liitteet

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma



Liiketoimintasuunnitelma

Yrityksen perustiedot:

Yrittäjän nimi:

- Anne Alaranta

Yrityksen nimi (alustava):

- Keinu

Yrityksen osoite:

- Tuusula

Päätöimiala:

- Tukku- ja vähittäiskauppa, maahantuonti/
Muiden käytettyjen tavaroiden vähittäiskauppa (47799)

Yhtiömuoto tai toimintatapa:

- Toiminimi

Liikeidea ja tuotteet

Yritys myy käytettyjä keinuvaluoja. Tarvittaessa keinuvaluja kunnostetaan ja niitä "tuunataan". Lisäksi asiakas voi ostaa keinuvaluoliin sopivat pehmusteet ja oheistuotteet erikseen.

Kohderyhmään sopivia ovat esimerkiksi vanhemmat, jotka voivat keinoa lasten kanssa, varttuneemmat henkilöt ja ympäristötietoiset.

Asiakkaalle markkinoidaan eri sosiaalisen median kanavissa kohdemarkkinointina. Varttuneempi väki voidaan tavoittaa lehtimainoksia. Tuotteet myydään myyntiliikkeessä sekä verkkokaupassa.



Asiakkaat

- **Tärkeimmät asiakkaat**
- Tyypillinen asiakas on äiti taikka pariskunta, jotka ovat ympäristötietoisia ja samalla haluavat kodin sisutukseen sopivan keinu tuolin, jossa voi kiikkua lapsen kanssa.
- **Asiakasryhmät**
- Työikäiset, hyvin toimeentulevat tuoreet vanhemmat tai vanhemmiksi tulevat. Arvomaailmana on luonnonvarojen säästäminen.
- Varttuneet henkilöt Eläkeikäiset, perinteitä arvostavat.

Markkinat & Kilpailijat

- Tavoite markkinat ovat pääkaupunkiseudun ympäristössä
- Helsingissä on vuonna 2020 ollut kuntaliiton mukaan n. 300 000 työssäkäyvää henkilöä. Helsingin kaupungin selvityksen mukaan ikääntyneitä yli 65 vuotiaita on 114 000
- Kuluttajille on erilaisia vaihtoehtoja tarjolla. Liikeidea eroaa tavallisesta kirpputorista. Tarjolla on yhtä tuoteryhmää, johon on saatavilla lisukkeita
- Kuluttajien ympäristötietous kasvaa ja kierrätyksen merkitys korostuu
- Kilpailijoita ovat Mjuk, joka myy käytettyjä merkkihuonekaluja. Goodwill, joka kierrättää ja työllistää suomalaisia. Tavanomaiset kaluste kirpputorit ja verhoilupalvelut kuten Putikki.fi
- Kilpailuetu ja erottautuminen kilpailijoista: Perhe-arvot, ympäristöarvot, ratkaisut vauva-arkeen, lisukkeet keинуtuoleihin, luonnollisuus

Markkinointi ja myynti

Asiakastarve

- Lisäselvitystä tarpeista tarvitaan, jotta kohdennus osataan tehdä oikein. Keinutuoli on ollut perinteinen monumentti lapsuuden kodissa ja oivallinen vauva-arjessa kun vauvaa nukutetaan.

Markkinoinnin keinot ja kanavat

- Tuotteita markkinoidaan sosiaalisen median kautta kohdennetusti omalle ryhmälle.
- Kotisivut ja toimipisteen näyttävyys. Varttuneemmille lehtimainoksien. Markkinoinnissa vedotaan tunteisiin. Perhe on kaikille tärkeä. Keinutuoli on ollut osa suomalaista perinnettä ja arkea. Markkinoinnilla vedotaan myös ympäristön säästämiseen, koska kyseessä on kierrätystuote.

Myyntikanavat

- Kotisivujen verkkokauppa myy tuotteita sekä kivijalkamyymälä. Kohdennetulla markkinoinnilla asiakkaat löytävät liikkeeseen sekä verkkosivuille. Huonekalua halutaan usein kokeilla paikan päällä ja se onkin hyvä tapa valita mieleinen huonekalu.

Liiketoiminnan tavoite & Riskit

Liiketoiminnan tavoitteet 3-5 vuoden aikana

- Tavoitteet 3 vuodelle on saada yritystoiminta kannattamaan taloudellisesti niin, että se tuottaa. Tavoitteena on säilyttää arvot ja kasvattaa tunnettuutta.

Vahinkoriskit:

- Tuotteen rikkoutuminen, liiketilan vaurioituminen

Henkilöriskit:

- Yrittäjälle sattuva onnettomuus työssä. Esimerkiksi työkalulla aiheutunut vahinko tai palavan tavaran väärä nostotapa.

Tuotevastuuriskit:

- Tuote rikkoutunut pian käyttöönoton jälkeen.

Muut riskit:

- Maineen menetykset, huono asiakaspalaute

Yrityksen vakuutukset:

- Yrittäjäeläkevakuutus (YEL), Ajoneuvovakuutukset, Oikeusturvavakuutus, Tapaturma- ja sairaskuluvakuutus, Toiminnan vastuuvakuutus, Keskeytysvakuutus

Tietoja yrityksestä

Yrityksen toimitilat ja sijainti: Verstas/Liiketila Tuusulassa

Hankinnat ja investoinnit: Alkuvaiheen investointeja ovat työkalut, pienkoneet, laitteet, kalusteet, raaka-aineet, myytävien tuotteiden varasto sekä tilavan auto

Työvoima: Tarvittaessa ulkoistetaan esimerkiksi tavaran kantoapu

Yritykseni luvat ja ilmoitukset viranomaisille: Erityisiä lupia ei tarvita. Musiikin esittämiselle voi hakea lupaa Teostolta

Immateriaalioikeudet: Liiketoimintamalli ei ole uusi. Samankaltaisia nimiä löytyy PRH:n sivuilta muutamia

YEL-vakuutus otetaan kun toimitaan yrittäjänä. Vakuutus otetaan pakollisena kun tulot ovat vähintään 8 261,71 € vuodessa (v. 2022)

Starttirahaa saa jos toiminta arvioidaan kannattavaksi ja muut kriteerit täyttyvät. Yrittäjyyden osaaminen tulee koulutuksesta



Taloushallinto ja sopimukset

Kirjanpito ja laskutus

- Kirjanpito ulkoistetaan tilitoimiston hoidettavaksi.

Alkuvaiheen rahoitus

- Sijoitetaan omaa pääomaa. Lisäksi tarvitaan ulkopuolista rahoitusta pankista.

Sopimukset

- Yritys solmii vuokrasopimuksen, sähkönsopimuksen ja ottaa vakuutukset



Resurssit

- Osaaminen
- Yhteistyökumppanit
- Verkostot
- Toimiva verkkokauppa

Arvolupaus

- Asioinnin helpuus
- Trendikkyys ja perinteet
- Laatu ja turvallisuus

Kilpailuedut

- Henkilökohtaisiin tarpeisiin vastaaminen
- Eriäinen

Asiakas segmentti

- Perheelliset
- Työikäiset
- Iäkkäät henkilöt
- Ympäristötietoiset

Kumppanit

- Matkahuolto/Posti
- Vuokranantaja
- Some- vaikuttajat
- Messut

Ydintoiminnot

- Trendit
- Nopea toimitus
- Samastuminen
- Toimiva: -asiakaspalvelu -verkkokauppa

Markkinointi kanavat

Sosiaalinen media, kuten Instagram, Facebook ja Tiktok. Some-vaikuttaja ja verkkosivut. Sanomalehtimainonta.

Asiakassuhde

- Vuorovaikutus somessa
- Hyvä palvelu

Kulurakenne

Myytävien tuotteiden hankinta, postitus/palautus, virheelliset tuotteet, verkkosivut, markkinointi, messut, kirjanpito, vuokra, palkka, sähkö ja vesi sekä laitekustannukset. Ajoneuvokustannukset.

Tulovirrat

- Myytävät tuotteet
- Kuljetuspalvelu
- Asiakas maksaa laadusta, palvelusta ja ympäristön säästämisestä

SWOT

Vahvuudet

- Intohimo
- Yrittäjähenkisyys
- Liiketalouden osaaminen
- Hyvät tiedonhankinta taidot

Heikkoudet

- Kokemattomuus
- Pääoman puuttuminen
- Huonekalujen ammattimainen restaurointitaito puutteellinen

Mahdollisuudet

- Valtina on kasvava ympäristötietoisuus
- Perinteiden kunnioittaminen
- Verkosto
- Sijainti

Uhat

- Kilpailijat (Kirpputorit, kierrätyskeskukset sekä huonekalujen entisöintipajat)
- Korona
- Ostovoima
- Vuokrat



Yhtye-
Keinu

TULOT	2023												Yhteensä	
	tammik.	helmik.	maalisk.	huhtik.	toukokuu	kesäkuu	heinäkuu	elokuu	syyskuu	lokakuu	marrasku	joulukuu		
1 KASSA ALUSSA	5 000	680	-1 342	1 974	1 371	1 752	529	2 446	4 342	6 023	7 705	9 387	15 015	
2 Käsitellyt myynnit	2 345	3 518	3 518	4 104	4 691	5 277	5 863	5 863	5 863	5 863	5 863	5 863	59 632	
- myynnin kulkusajajaksu	4,0 %	6,0 %	6,0 %	7,0 %	8,0 %	9,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	100,0 %	
3 Lasutusmyynnit	2 345	3 518	3 518	4 104	4 691	5 277	5 863	5 863	5 863	5 863	5 863	5 863	59 632	
- myynnin kulkusajajaksu	4,0 %	6,0 %	6,0 %	7,0 %	8,0 %	9,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	10,0 %	100,0 %	
- maksuohjelma	14	1 251	2 971	3 518	3 831	4 417	5 003	5 590	5 863	5 863	5 863	5 863	55 696	
4 Lainojen nostot		20 323											20 323	
5 Yritystulot, muut tulot														
TULOT YHTEENSÄ	23 919	6 489	7 036	7 935	9 107	10 280	11 453	11 726	11 726	11 726	11 726	11 726	134 651	
MENOT	AV %	tammik.	helmik.	maalisk.	huhtik.	toukokuu	kesäkuu	heinäkuu	elokuu	syyskuu	lokakuu	marrasku	joulukuu	Yhteensä
6 Aineet ja tarvikkeet		316	790	948	1 027	1 185	1 343	1 501	1 581	1 581	1 581	1 581	1 581	15 015
Marginaaliveroitettavat ostot		128	192	192	224	256	288	320	320	320	320	320	320	3 200
7 Toinnivaikut	24,0	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	1 240	14 880
8 Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat	24,0	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	151	1 810
9 Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut	24,0	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	434
10 Tieto- ja viestikulut	24,0	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	310
11 Markkinointi ja mainonta	24,0	22 100	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	1 385	22 100
12 Investoinnit sisältäen alv:n (alv-ryhmittelykoodeilla)	24,0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	298
14 Puhelin- ja postikulut, korjaukset, varhointi, muut kulut	24,0	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	806
15 Kone- ja laitehuolto, alle 3 vuoden kalusto	24,0	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	558
16 Alkuperäiset ja -kappaleet	24,0	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	558
17 Muut tulo- ja kulu- alv	24,0	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	47	558
18 Määräiset arvonnaisvuokrat		2 020	2 020	-3 995	711	711	926	1 141	1 355	1 570	1 570	1 570	1 570	7 128
19 Nettokulut		2 020	2 020	-3 995	711	711	926	1 141	1 355	1 570	1 570	1 570	1 570	7 128
19.1 YEL-velvoitteet brutto	28,0 %	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	2 800	34 800
19.2 YEL-luonnokset														
19.3 Työntekijöiden rahalliset brutto	25,0 %													
19.4 Työntekijöiden luottot														
19.5 Työntekijöiden YEL ja syytömyysvaikutus	8,65 %		880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	9 678
20 Palkkoja ja muita tulo- ja kulu- alv		647	647	647	647	647	647	647	647	647	647	647	647	7 763
21 YEL-ryhtymien eläke-, sairaus- ja tapaturmavakuutusmaksut	18,66 %													
22 YEL ja paikalliset työntekijävaikutukset														
23 Vapaaehtoiset työntekijävaikutukset ja henkilövaikutukset			954											954
24 Esine- yms. vakuutus, kiertokassa														
25 Muut kiinteät kulut alv 0 %														
26 Lainojen korot														
27 Tulovero (ennakkovero), kanta- ja väli-		33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	391
28 Maksetut, maksettavat		19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	230
29 Työsuhdeosuuksien kustannukset														
30 Lainojen lyhennykset														
31 Osamaksurahoituksen kulu- ja saantit														
32 Investoinnit alv 0 %														
33 Sijoitukset														
MENOT YHTEENSÄ	28 239	8 511	3 720	8 537	8 727	11 502	9 537	9 830	10 045	10 045	10 045	10 045	12 415	131 453
34 TULOT - MENOT	-4 320	-2 022	3 316	-603	380	-1 222	1 916	1 896	1 682	1 682	1 682	1 682	-689	3 698
35 KASSA KUUKAUDEN LOPUSSA	690	-1 342	1 974	1 371	1 752	529	2 446	4 342	6 023	7 705	9 387	11 726	14 880	134 651

Abilteen yrityksen taloussuunnitelma

YRITYS
TULOKKI