



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Reetta Pakkala

Yritystoiminnan aloitus hyvinvointialalla

Opinnäytetyö

Kevät 2023

Tradenomi (AMK), Liiketalous



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Tekijä: Reetta Pakkala

Työn nimi: Yritystoiminnan aloitus hyvinvointialalla

Ohjaaja: Virpi Ala-Heikkilä

Vuosi: 2023

Sivumäärä: 29

Liitteiden lukumäärä: 2

Opinnäytetyön tavoitteena oli tunnistaa toimeksiantajan kehittämistä liikeideasta heikkouksia, vahvuuksia, kehittämiskohteita ja muita huomioitavia asioita yritystoiminnan aloituksen tueksi. Lisäksi tarkoituksena oli luoda liiketoimintasuunnitelma, jota yritys pystyy hyödyntämään liiketoiminnassaan myös tulevaisuudessa. Toimeksiantajan antama liikeidea sijoittuu hyvinvointialalle.

Teoriaosuudessa käydään läpi yrityksen perustamistoimiin liittyviä asioita ja liiketoimintasuunnitelman rakennetta yleisesti. Työn tutkimusosuus toteutettiin kehitystutkimuksena liiketoimintasuunnitelman muodossa. Tutkimusta varten haastateltiin työn toimeksiantajaa teemahaastattelun avulla. Haastattelun kysymykset laadittiin ennalta, ja ne löytyvät työn liitteistä. Haastattelu nauhoitettiin, litteroitiin ja analysoitiin tutkimuksen toteutusta varten. Tutkimusaineisto analysoitiin teemoittain soveltaen työssä käytettyä teoriapohjaa.

Tutkimuksen tuloksena saatiin toimeksiantajan tarpeisiin sopiva liiketoimintasuunnitelma, josta käyvät ilmi tavoitteiden mukaiset asiat. Liikeideaa kehitettiin toimeksiantajan haastattelujen perusteella entistä toimivammaksi ja liiketoimintasuunnitelmaan muokkautuvammaksi. Liiketoimintasuunnitelmasta nousi esiin toimintaympäristön tuomia haasteita ja mahdollisuuksia sekä yrittäjän omien piirteiden perustettavaan yritykseen tuoman lisäarvon merkitys.

¹ Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, liikeidea, yritystoiminnan aloitus

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Degree programme: Business Management

Author: Reetta Pakkala

Title of thesis: Starting a business in the welfare sector

Supervisor: Virpi Ala-Heikkilä

Year: 2023

Number of pages: 29

Number of appendices:2

The aim of this thesis was to recognize, in a business idea developed by the commissioner, strengths, weaknesses, development targets, and other matters to be taken into account to support business start-up. The second aim was to create a business plan which the commissioner could utilize in its business in the future, too. The business idea used in the thesis came from the welfare sector.

The theoretical part covers the founding activities of the company and the general structure of the business plan. The research part of the thesis was implemented as a development project. For the implementation of the study, the commissioner was interviewed using a semi-structured interview. The interview questions were prepared in advance, and they are presented as an attachment to the thesis. For the implementation of the study, the interview data was recorded, transcribed, and analyzed using themes.

The result of the study was a business plan suitable for the commissioner's needs, which shows the matters in accordance with the objectives. The business idea was developed to be more functional and adaptable to the business plan. The business plan highlighted the challenges and opportunities presented by the operating environment. The importance of the added value brought to the company to be established by the entrepreneur was also highlighted in the plan.

¹ Keywords: business plan, company establishment, business idea, starting a business

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	2
Thesis abstract	3
SISÄLTÖ	4
Kuvioluettelo	6
1 JOHDANTO	7
2 YRITYSTOIMINNAN ALOITUS	8
2.1 Liikeidea	8
2.2 Yrityksen yritysmuodon valinta	10
2.3 Yrityksen perustamistoimet	10
2.4 Yritystoiminnan aloitusta tukevat tahot	11
2.5 Liiketoimintasuunnitelman käyttö ja hyöty	11
2.5.1 Yrityksen esittely liiketoimintasuunnitelmassa	12
2.5.2 Markkinointi ja myynti	13
2.5.3 Yritystoiminnan ympäristö	14
2.5.4 Riskienkartoitus liiketoimintasuunnitelmassa	14
2.5.5 Yrityksen taloushallinto	15
3 TUTKIMUSMENETELMÄ JA -AINEISTO	17
3.1 Tutkimusmenetelmä	17
3.2 Tutkimusaineisto	18
4 KEHITTÄMISTUTKIMUKSEN TULOKSET	19
4.1 Tutkimuksen toteutus	19
4.2 Yrityksen perustiedot ja liikeidea	19
4.2.1 Arvot ja visio	19
4.2.2 Yrittäjän tausta	20
4.3 Palvelu ja asiakkaat	21
4.4 Markkinointi ja myynti	21
4.5 Ympäristö	22
4.6 Talous	23
4.7 Riskit	24

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTAA	25
LÄHTEET	27
LIITTEET	29

Kuvioluettelo

Kuvio 1. SWOT-analyysi malli	9
------------------------------------	---

1 JOHDANTO

Hyvinvointiala on laaja ja kasvava liiketoiminnan ala, johon voidaan sisällyttää monenlaisia palveluntarjoajia. Tarkastellessa hyvinvointialaa mielenterveyttä edistävien ja ennaltaehkäisevien palveluntarjoajien kannalta voidaan havaita alan nousseen yhä useamman tietoisuuden. Pirkolan (2019, s. 165) näkemyksen mukaan mielenterveyttä tarkastellaan yhä useammin myös yhteiskunnallisissa keskusteluissa. Tässä työssä keskitytään mielenhyvinvointia tukevan yksityisen palveluntarjoajan liiketoiminnan aloitukseen. Tutkimuksessa tarkastellaan liiketoiminnan aloitukseen liittyviä teemoja.

Aiheesta löytyy aikaisempaa tutkimusmateriaalia opinnäytetöiden ja tutkielmien muodossa. Tutkimusten aiheina on ollut hyvinvointialalle lukeutuvien yksityisyrittäjien liiketoiminnan aloitus ja kehitys. Aikaisempia tutkimuksia löytyy mm. Ristilän (2017), Ahmajärven ja Koivumägin (2017) sekä Mehtosen (2023) tekeminä. Ristilän (2017) tutkimuksessa käydään läpi hyvinvointialan erityispiirteitä sekä yrityksen perustamisvaiheita. Ahmajärvi & Koivumägin (2017) tutkimuksessa paneudutaan terveydenhoidollisten palveluiden tarjoavan yrityksen perustamiseen ja tarkastellaan yritystoimintaa toiminimen näkökulmasta. Mehtonen (2023) puolestaan tuo tutkimuksessaan esiin yrittäjyyttä hoidollisten palveluidentarjoajan näkemystä sekä yrityksen perustamiseen liittyviä asioita. Näiden tutkimusten yhteisenä tekijänä on kehitystutkimuksena toteutettu liiketoimintasuunnitelma työn toimeksiantajalle. Aikaisempaa tutkimusmateriaalia on siis saatavilla, mutta tutkimukset ovat hyvin yksilöllisiä ja tutkimusten toimeksiantajan tarpeita palvelevia.

Tämä tutkimus on tehty toimeksiantajalle, joka tulee perustamaan yrityksen hyvinvointialalle. Tämän tutkimuksen tavoitteena on löytää liiketoimintasuunnitelman avulla toimeksiantajan liikeideasta heikkouksia sekä vahvuuksia, mahdollisia kehityskohteita ja riskitekijöitä, joita tulevan yrittäjän tulee huomioida yritystoiminnan aloittaessa. Tarkoituksena on myös kartoittaa liiketoimintasuunnitelman avulla tulevan yrittäjän vahvuudet sekä heikkoudet. Tavoitteena on myös luoda liiketoimintasuunnitelma, jota toimeksiantaja pystyy hyödyntämään työkaluna yrityksen perustamisvaiheessa ja yritystoimintaa kehittäessä.

Työn teoriaosuudessa tutustutaan yrityksen perustamistoimiin. Teorian jälkeen määritellään työssä käytettävä tutkimusmenetelmä ja syyt, miksi kyseiseen menetelmään päädyttiin. Työn lopussa on kehitystyönä tehty liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajan tulevaa yritystä varten ja tutkimuksen johtopäätökset. Liiketoimintasuunnitelma on salattu julkaistavasta työstä.

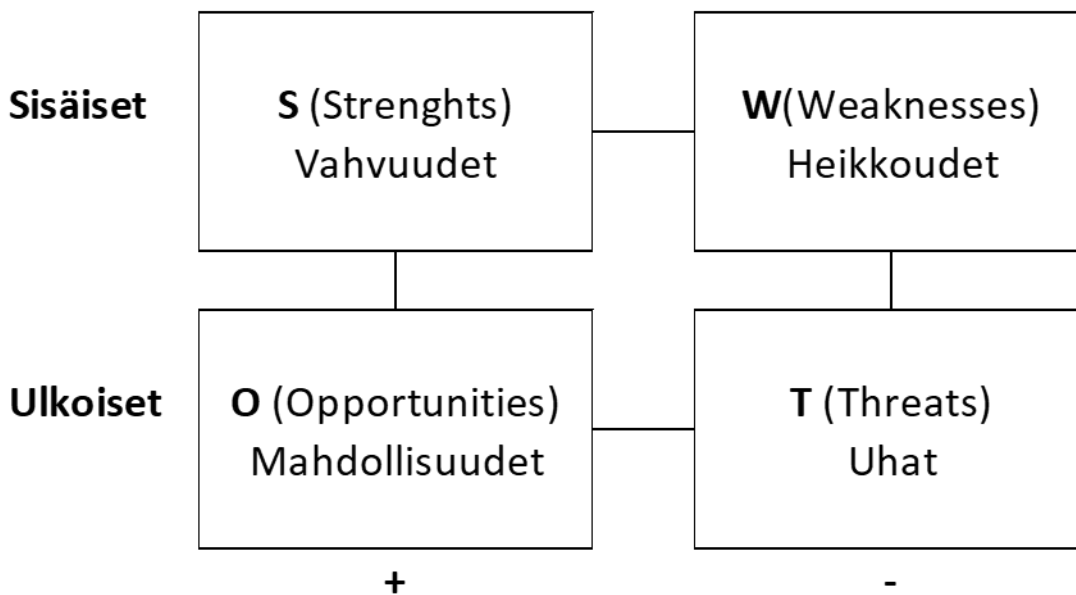
2 YRITYSTOIMINNAN ALOITUS

2.1 Liikeidea

Yritystoimintaa aloittaessa täytyy olla selvillä yritysidea, josta kaikki lähtee liikkeelle. Yritys-ideaa pitää pystyä jalostamaan kannattavaksi liiketoiminnallisesta näkökulmasta, jolloin yritys-idea voidaan kehittää liikeideaksi (Alikoski ym., 2018, s. 28). Idean kannattavuutta voidaan arvioida erilaisista näkökulmista. Alikoski ym. (s. 28–29) korostavat, kuinka tärkeää huomioida toimialan ja toimintaympäristön vaikutukset yritys-ideaan kuten arvioida idean käytökelpoisuus nykyisillä markkinoilla ja tulevaisuuden markkinakehityksen vaikutukset yritys-ideaan. Idealla voi olla uutuusarvoa tai muuttuvan ympäristön aiheuttamaa tarvetta, jotka lisäävät idean kannattavuutta.

Liikeidealla pyritään kertomaan tiiviisti yrityksen toiminnan ydin. Hesson mukaan (2015, s. 24–25) voidaan ajatella, että liikeidean tulisi tiivistyä kysymyksiin Mitä?, Miten? ja Kenelle?. Liikeidean kautta tulisi selvittää, mitä yritys myy, millaisista palveluista tai tuotteista on kyse ja mitä myynti vaatii (Holopainen, 2022, s. 13). Liikeideaa työstäessä tulisi määrittellä yrityksen strategia, ja avata millä tavoin yritys tuottaa palvelun tai tuotteen sekä miten tuote/palvelu saadaan asiakkaan tietoisuuteen (Hesso, 2015, s. 25). Tuotteen tai palvelun tuottamisessa on huomioitava mahdollisten ulkopuolisten tahojen tunnistaminen ja tuottamiseen vaadittavat voimavarat liiketoiminnan toimivuuden takaamiseksi. Liikeideaa työstäessä tulee myös tunnistaa asiakkaat ja liiketoiminnalle sopivat markkinat (Holopainen, 2022, s. 13). Liikeideassa on hyvä huomioida asiakkaisiin ja markkinoihin vaikuttavat asiat, kuten kilpailijat ja niistä erotautuminen.

Liikeidean kehittämisen tueksi voidaan käyttää kuviossa 1 näkyvää SWOT-analyysiä (Alikoski ym., 2018, s. 43). SWOT-analyysi tulee sanoista *strengths* (vahvuudet), *weaknesses* (heikkoudet), *opportunities* (mahdollisuudet) ja *threats* (uhat). Analyysissä tarkastellaan näiden neljän alueen kautta liikeideaa (Sarsby, 2016, s. 3). SWOT-analyysi on erittäin tunnettu ja käytetty työkalu. Menetelmä soveltuu sen yksinkertaisuutensa vuoksi monenlaisiin käyttötarkoituksiin ja liiketoiminnan eri vaiheisiin (mts. 3). SWOT-analyysi esitetään yleensä liikeidean tukena visuaalisena elementtinä ja sen katsotaan tuovan lisäarvoa liiketoimintasuunnitelmassa yrityksen oman sisäisen hyödyn lisäksi myös yrityksen sidosryhmille kuten rahoittajille, yhteistyökumppaneille ja asiakkaille.



Kuvio 1. SWOT-analyysimalli (Sarsby, 2016, s. 7).

Menetelmää kuviossa 1 käyttäessä kerätään jokaiseen neljään kenttään asioita, joita kehitettävästä ideasta on noussut esiin (Sarsby, 2016, s. 7). Yrityksen tai liikeidean vahvuuksia ja heikkouksia mietitään yrityksen sisäisestä näkökulmasta. Vahvuuksia ja heikkouksia voidaan miettiä esimerkiksi yrityksen tuottaman tuotteen tai palvelun kautta, henkilöstön ammattitaidon ja koulutason kautta tai yrityksen sijainnin kautta (Alikoski ym., 2018, s. 44). Mahdollisuuksia ja uhkia käsitellään yrityksen tai yritysideoan ulkoisesta näkökulmasta. Yrityksellä voi olla mahdollisuuksia kehittää toimintaansa esimerkiksi ulkoistamalla tuotantoa, kansainvälistymisellä, verkostoitumisella, tietotekniikan tai ekologisuuden kehittämisellä (mts. 44). Uhkia voidaan ajatella esimerkiksi markkinoiden muuttumisen myötä tai ammattitaitoisen työvoiman pulana. Analyysissä pyritään löytämään keinoja vahvistaa jo olemassa olevia vahvuuksia, kehittämään sisäisiä heikkouksia, hyödyntämään ulkoisia mahdollisuuksia ja ehkäisemään uhkia (mts. 44). SWOT-analyysiä voidaan suositella käytettäväksi liikeidean kehittämisessä, sillä sen katsotaan vahvistavan liikeidean rakennetta (Sarsby, 2015, s. 3).

Liikeidea kehittäessä on tärkeää miettiä asiaa myös yrittäjän näkökulmasta. Yrittäjän henkilökohtaiset vahvuudet ja heikkoudet voivat vaikuttaa liiketoimintaan ja toisaalta myös niiden hyödyntäminen voi tuoda liiketoimintaan valtavan edun. Oman taustansa hyödyntäminen liiketoiminnassa kannattaa, silloin omaa ammattitaitoaan pystyy hyödyntämään oman liiketoiminnan eduksi (Holopainen 2022, s. 12). Sen avulla voidaan luoda liiketoiminnalle raamit.

2.2 Yrityksen yritysmuodon valinta

Yrityksen perustamista varten yrittäjän on mietittävä yritykselleen sopiva yritysmuoto. Valintaan voi vaikuttaa yrityksen perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuuden tarve sekä yrityksen voitonjako (Holopainen, 2022, s. 22–24). Yritysmuodoissa yleisemmin valittavissa on yksityinen elinkeinokeinoharjoittaja eli toiminimi, osakeyhtiö, osuuskunta, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-b). Patentti- ja rekisterihallituksen tilastosta (2023) käy ilmi, että vuoden 2023 alussa suosituin yritysmuoto oli osakeyhtiö ja niitä on ollut rekisteröitynä 274 965 kpl. Toiseksi suosituin yritysmuoto tilaston mukaan on toiminimi (mt.).

Toiminimen ja osakeyhtiön merkittävimmät eroavaisuudet ovat yhtiön päätöksen teossa ja vastuussa. Toiminimen päätöksenteon hoitaa itse elinkeinoharjoittaja, toiminimellä ei ole hallitusta tai yhtiökokousta (Holopainen, 2022, s. 25). Toiminimen elinkeinoharjoittaja vastaa myös täysin henkilökohtaisesti kaikella omaisuudellaan yrityksen vastuista. Osakeyhtiön päättävä elin on yhtiökokous, joka koostuu yrityksen osakkaista. Yhtiökokousta varten päätökset valmistelee ja esittelee yrityksen hallitus, johon kuuluu 1–5 henkilöä, ellei yhtiöjärjestyksessä määrätä toisin. Lisäksi osakeyhtiön vastuut jakautuvat sijoitetun pääomapanoksen mukaan osakkaiden kesken, mikäli osakas ei ole antanut henkilökohtaista takausta tai omaa omaisuutta luoton vakuudeksi, ei heillä ole henkilökohtaista vastuuta osakeyhtiön vastuista (mts. 25).

2.3 Yrityksen perustamistoimet

Yrityksen perustaminen tapahtuu Yritys- ja yhteisöjärjestelmässä (YTJ). Perustamistoimet ovat hieman erilaiset yritysmuodon mukaan, mutta käytäntö on sama kaikissa. YTJ-palvelussa rekisteröidään perustamisilmoituskaupparekisteriin (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä, i.a.). Ilmoitusta varten tarvitaan mm. toimialakoodi, yrityksen nimi, perustajan ja yrityksen

tiedot. Toimialakoodin voi tarkistaa tilastokeskuksen listalta, koodin avulla yrityksen tiedoista on mahdollista tehdä tilastoja, joilla seurataan eri alojen merkkinoita (Tilastokeskus, 2020). Perustamisilmoituksesta yritys saa y-tunnuksen, joka on yrityksen oma yksilöintitunnus. Tunnusta tarvitaan esimerkiksi pankkipalveluiden avausta varten. Perustamisilmoituksen jälkeen YTJ-palvelussa tulee tehdä muutosilmoitus, joka ilmoittaa yrityksen Verohallinnon arvonlisäveroverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja mahdollisesti työnantajarekisteriin (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä, i.a.). YTJ:n palvelut toimivat verkossa, mutta perustamisilmoitus on mahdollista tehdä myös paperi lomakkeella. Verkossa tapahtuva rekisteröinti edellyttää asianhoitajalta täysi-ikäisyyttä, suomalaista henkilötunnusta ja verkkopankkitunnuksia tai mobiilivarmennetta tunnistautumista varten (mt.). Perustamisilmoitus on maksullinen.

2.4 Yritystoiminnan aloitusta tukevat tahot

Aloittavien yrittäjien on mahdollista hyödyntää yritystoiminnan aloitusta tukevia tahoja kuten Uusyrittäjäkeskusta, TE-palveluita (työ- ja elinkeinotoimistojen palveluita), ELY-keskuksen palveluita (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen palvelut) ja Yritys-Suomi-puhelinpalvelua (Holopainen, 2022, s.14–17). Uusyrittäjäkeskus tarjoaa palveluitaan ympäri Suomen omilla toimipisteillään, heiltä saa maksutonta yritysneuvontaa (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-b). Yritysneuvonnassa voidaan käydä läpi yritysideoita, tehdä laskelmia, ohjata erilaisten palveluiden pariin yrittäjän tarpeiden mukaan, suunnitella toimintamallia tai käydä läpi yrityksen perustamistoimia. Uusyrittäjäkeskus järjestää myös koulutuksia ja infotilaisuuksia, joista aloittava yrittäjä voi hyötyä (mt.). TE-palvelut tukevat aloittavia yrittäjiä esimerkiksi yritysvalmennuksilla ja koulutuksilla (TE-Palvelut, 2022). Lisäksi TE-palveluiden kautta yrittäjän on mahdollista hakea starttirahaa yritystoiminnan aloituksen tueksi. ELY-keskus järjestää erilaisia neuvontapalveluita ja valmennuksia, heidän tukeaan voi hyödyntää erityisesti kasvuvaiheessa olevaan liiketoimintaan (Holopainen, 2022, s.16). Yritys-Suomi-puhelinpalvelusta saa tietoa yritystoimintaan liittyvissä asioissa sekä julkisten yrityspalveluiden tarjonnasta (mts.15).

2.5 Liiketoimintasuunnitelman käyttö ja hyöty

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä työkalu aloittavalle yrittäjälle. Suunnitelma koostuu useasta eri osasta ja siinä pyritään kartoittamaan liiketoiminnan perustoiminta ja siihen vaikuttavat tekijät (Holopainen, 2022, s. 13–14). Suunnitelman tarkoituksena on pääosin palvella

yrittäjän tarpeita ja kartoittaa yrityksen liiketoimintaa jo ennen liiketoiminnan varsinaista aloittamista. Suunnitelmaa tehdessä voi ilmetä haasteita ja riskejä, joita toiminnassa voi tulla eteen. Näiden tekijöiden tunnistaminen aikaisessa vaiheessa voi olla ratkaiseva tekijä liiketoiminnan menestyksellä (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-b). Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma on siis tärkeä ja osoittaa ulkopuolisille tahoille yrittäjän ottavan vakavasti yrityshankkeensa. Ulkopuolisena tahona voi olla esimerkiksi yrityksen tuleva rahoittaja, joka tekee liiketoimintasuunnitelman avulla rahoitus päätöksensä (Holopainen, 2022, s. 13).

Liiketoimintasuunnitelma on sisällöltään ja muodoltaan vapaa muotoinen, mutta yleensä se sisältää seuraavia osia liiketoiminnasta: yrityksen perustiedot, tuotteen tai palvelun kuvaus, markkinointi ja myynti, riskianalyysi, kilpailijat ja ympäristö, yrityksen talouteen liittyvät tekijät kuten kirjanpidon suunnittelu, laskelma ja rahoitus. Liiketoimintasuunnitelman loppuun voidaan tehdä johtopäätökset ja tiivistelmä suunnitelmasta ilmenneistä asioista (Holopainen, 2022, s. 13–14).

2.5.1 Yrityksen esittely liiketoimintasuunnitelmassa

Perustiedoissa käydään läpi yrityksen nimi, yritysmuoto, toimiala, toiminta-ajatus, yritystoiminnan sijainti sekä tietoja yrityksen perustajista (Holopainen, 2022, s. 13). On oleellista tietää yrityksen perustajien roolit liiketoiminnassa sekä heidän taustaansa. Yrittäjän oma osaminen ja hänen mukanaan tuleva lisäarvo antaa pohjan yrityksen toiminnalle (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-a).

Yrityksen perustietojen jälkeen liiketoimintasuunnitelmassa voidaan siirtyä liikeidean käsitteeseen. Liikeidean tulee olla tiiviisti esitettyä niin, että ulkopuolinen lukija saa nopeasti kiinnittämistä on kyse (Hesso, 2015, s. 25). Liikeidea on tärkeässä roolissa myös yrityksen perustamisvaiheen jälkeen. Sen avulla voidaan kertoa lyhyesti sidosryhmillä kuten yhteistyökumppaneille, rahoittajille ja asiakkaille, mikä on yrityksen toiminnan ydin (mts. 25). Liikeidea voidaan muokata ja kehittää toiminnan edetessä ja se toimii yrityksen tiivistyksenä liiketoiminnan tarkoituksesta. Liikeidean esittelyssä voidaan käyttää apuna SWOT-analyysiä. Se sitoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen yhteen yksinkertaisella tavalla (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-a).

Alikosken ym. (2018, s. 50) mukaan yrityksen arvoista ja visioista on hyvä mainita liiketoimintasuunnitelman alussa, sillä myöhemmin mainittavissa asioissa arvojen ja vision pitäisi näkyä muun toiminnan suunnitelmissa punaisena lankana. Yrityksellä tulee olla tavoitteita, mikäli

kasvuun ja kehitykseen pyritään liiketoiminnalla. Hesso (2015, s. 27) suosittelee tavoitteiden ylös kirjaamista, sillä on tärkeää, että myös sidosryhmät ja yrityksen sisäiset tekijät tunnista- vat tavoitteet. Visio kertoo yritykselle sen, mihin pyritään ja minkä pohjalta konkreettiset ta- voitteet asetetaan (mts. 25). Arvot puolestaan ohjaavat yrityksen toimintaa ja antaa suuntaa vision saavutukseen (Alikoski ym., s. 52). Arvoja voidaan ajatella tietynlaisina pelisääntöinä yrityksen toiminnalle (Alikoski ym., 2018, s. 52; Hesso, 2015, s. 28). Yrityksen määrittelemiä arvoja käytetään usein myös markkinoinnissa ja ne ovat julkista tietoa, joka luo painetta yri- tykselle toteuttaa ääneen sanotut arvot toiminnassaan (mts. 28). Hesso esittää (s. 28) arvo- jen noudattamatta jättämisen seurauksena olevan tunnuspiirteitä organisaation lopun alusta. Sidosryhmät tarkkailevat arvojen noudattamista tarkasti ja siksi onkin tärkeää, että myös yri- tyksen henkilöstö omaksuu arvojen mukaisen toiminnan työskentelyssään (mts. 29).

2.5.2 Markkinointi ja myynti

Liiketoimintasuunnitelmassa markkinoinnissa suunnitellaan, kuinka liikeideaa voidaan toteut- taa, miten sitä myydään ja mitä se vaatii (Alikoski ym., 2018, s. 64). Markkinoinnilla on mer- kittävä merkitys liiketoiminnan kannattavuudessa ja siihen on hyvä panostaa. Yritys voi käyt- tää ja hyödyntää erilaisia markkinointikanavia yrityksen toimintaan sopien (Hesso, 2015 s. 104). Markkinointikanavia miettiessä täytyy selvittää, millaisia kanavia yrityksen asiakaskoh- deryhmä käyttää, miten asiakkaat löytävät yrityksen luo ja miten asiakkaat haluavat yrityksen tarjoamaa tuotetta tai palvelua ostaa (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-a). Markkinoinnissa pitää huomi- oida myös markkinoinnin hyvientapojen mukaiset käytänteet ja säännöt (Alikoski ym., s. 64). Lisäksi on huomioitava yrityksen markkinoinnissa materiaalien tekijänoikeudet ja muut käy- tänteet markkinointimateriaalien jaossa.

Myyntitavoitteita yritykselle voidaan laskea erilaisten laskelmien avulla (Hesso, 2015, s. 105). Myyntitavoitteiden avulla luodaan markkinoinnin päätavoitteet. Uutta yritystä perusta- essa laskelmat eivät kuitenkaan anna todenmukaista kuvaa ja lukujen ennustaminen saattaa olla haastavaa.

2.5.3 Yritystoiminnan ympäristö

Hesson (2015, s. 34) näkemyksestä yritystoiminnan kannalta on tärkeää tuntea toiminnan ympäristö sisäisestä ja ulkoisesta näkökulmasta. Ympäristöllä voidaan tarkoittaa liiketoiminnan alaa, kilpailijoita, asiakaskuntaa, maantieteellistä sijaintia, yhteiskunnallisia vaikutuksia kuten lainsäädäntöä, politiikkaa tai taloutta (mts. 35). Ulkoisia tekijöitä tarkasteltaessa luodaan isompi kokonaiskuva yrityksen tilanteesta, jossa huomioidaan sijainti, asiakkaat ja kilpailijat. Kokonaiskuvasta katsotaan vielä yrityksen toimialan tuomat erityispiirteet ja tarkastellaan, löytyykö huomioon otettavia lainsäädännöllisiä huomioita (mts. 35). Ulkoisten tekijöiden tarkastelusta otetaan tarkempaan huomioon asiakkaat ja kilpailijat, näiden analysointi on tärkeää, että yritys voi toiminnallaan erottua kilpailijoistaan ja löytää markkinansa. Asiakkaiden ostokäyttäytymisen ja ostohistorian analysointi on hyvä keino asiakkaiden tuntemiseksi. Kilpailijoiden tilannetta voi kartoittaa etsimällä alueella olevia kilpailevia yrityksiä, tutustumalla heidän palveluihinsa ja asiakastyytyväisyyteen ja tutkimalla olemassa olevasta datasta millaisiin tuloksiin kilpailija on päässyt (mts. 49).

Yrityksen sisäisen ympäristön analyysissä tutkitaan yrityksen sisäisiä valmiuksia vastata ulkoisen toimintaympäristön vaatimuksiin. Sisäisiä analyysejä voidaan käydä kolmelta eri osalta, joita ovat organisaation kokonaistehokkuuden analyysit, toimintokohtaiset analyysit ja taloudelliset analyysit (Hesso, 2015, s. 62). Näitä analyysejä voidaan suorittaa erilaisten laskelmien avulla tai tutkimalla organisaation rakennetta muilla keinoilla. Sisäisten tekijöiden analyysit ovat tärkeässä roolissa myös kasvuvaiheessa olevalle yritykselle, laskelmista on apua esimerkiksi rahoituspäätöstä tehdessä (mts. 61).

2.5.4 Riskienkartoitus liiketoimintasuunnitelmassa

Riskit ovat osa liiketoimintaa ja niihin voi varautua ennalta tunnistamalla niitä (Hesso, 2015, s. 180). Liiketoiminnan riskejä voidaan luokitella esimerkiksi liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin (Alikoski ym., 2018, s. 142). Liikeriskit liittyvät yritystoimintaan kilpailullisilla markkinoilla ja ne vaihtelevat olosuhteiden myötä (Hesso, s. 180). Liikeriskiin liittyy aina voiton tai tappion mahdollisuus (Alikoski ym., s. 142). Vahinkoriskit kohdistuvat aina tiettyyn yrityksen toiminnan osa-alueeseen ja riskin realisoidumisen vaikutukset ovat herkemmin ennustettavissa (Hesso, s. 181). Vahinkoriskeihin yritys voi varautua esimerkiksi vakuutuksilla (Alikoski ym., s. 142).

Riskejä tunnistamalla voidaan varautua, ennaltaehkäistä tai välttää riskien tapahtumista. Tunnistaminen voi tapahtua jo esimerkiksi liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä (Hesso, s. 181). Riskin tunnistamisen jälkeen voidaan miettiä vaihtoehtoja riskin varalle. Riskeihin suhtautuminen riippuu paljon yrittäjistä itsestään, toiset tykkäävät varautua kaikkeen tai toiset puolestaan nauttivat riskien otosta. Riskienhallintaan vaikuttaa myös liiketoiminnan luonne ja koko (Alikoski ym., s. 144).

Riskien tunnistamisen ja arvioinnin jälkeen riskienhallinnassa riskejä voidaan välttää, siirtää, pienentää tai jakaa (Hesso, 2015, s. 182–184). Välttämällä yritys ehkäisee riskin tapahtumista, tätä voidaan harjoittaa esimerkiksi työsuojelulla, toimitilojen huolellisella ylläpidolla, koulutuksilla tai käyttämällä asiantuntijoita sopimusten teossa (Alikoski ym., 2018, s. 144). Riskin siirtäminen voi tapahtua ottamalla vakuutuksen tai käyttämällä perintäpalveluita laskutuksen yhteydessä (Hesso, s. 184). Yritys voi pienentää tietynlaisia riskejä kouluttamalla henkilöstöä, panostamalla turvallisuuteen ja viestintään (mts. 183). Riskien jakaminen voi tapahtua siirtämällä yritystoimintaa useammalle toimipaikalle, siirtymällä yhden tavarantoimittajan sijasta useamman toimittajan käyttöön tai ottamalla useamman asiakkaan yhden suuren asiakaskokonaisuuden sijasta (mts. 184).

2.5.5 Yrityksen taloushallinto

Yrityksen toiminnassa tärkeä taustatekijä on hyvin hoidettu taloushallinto. Yrittäjän tulee miettiä omia valmiuksia sen hoidossa ja miettiä myös mahdollista ulkoistusta kirjanpidon ja laskutuksen osalta (Uusyrittäjäkeskus, i.a.-b). Alikosken ym. (2018, s. 140) mukaan vaikka yrittäjä päätyisi ulkoistamaan kirjanpidon tilitoimistolle, on ensisijaisen tärkeää, että yrittäjällä löytyy talousosaamista ja valmiuksia lukea tunnuslukuja.

Yrityksen toiminnan alussa on yleistä, että alussa tapahtuvia menoja ei pysty täysin kattamaan yritykseen tulevilla tuloilla, kun toiminta on vasta alussa. Yrityksen tulee siis miettiä mahdollista rahoitusta alun menoja varten (Alikoski ym., 2018, s. 123). Yrityksen menot voivat vaihdella suuresti, jos yrityksen toiminta perustuu tarjottuun palveluun, ei alkukustannuksia ole luultavasti niin paljon. Jos yritys tarvitsee alkuvarastoa tai laitteita toiminnan aloitukseen, on kustannukset luonnollisesti suuremmat (mts. 123). Kun alkukustannukset ovat selvillä, voi yrittäjä päättää rahoituksen hankinnasta. Rahoitus voi tapahtua omalla pääomalla tai vieraalla pääomalla esimerkiksi pankin kautta. Yritys voi myös hakea erilaisia avustuksia ja

tukia, mikäli yritystoiminta soveltuu niihin (mts. 123–127). Yrityksen taloutta saa parhaiten suunniteltua tekemällä laskelmia kustannuksista, rahoituksen tarpeesta, myyntituotoista ja budjetoimalla erilaisia tilanteita varten.

3 TUTKIMUSMENETELMÄ JA -AINEISTO

3.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä voidaan käyttää kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta tai kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusta (Jyväskylän Yliopisto, 2021). Tutkimusmenetelmä valitaan tutkimuksen mukaan, millaisia tuloksia odotetaan, millä tavalla niitä halutaan kerätä, onko oleellista saada tutkimusmateriaalia mahdollisimman isolta joukolta vai keskittyä yksittäisiin kokemuksiin. Metsämuurosen (2006, s. 88) mukaan tutkimusta suunniteltaessa on hyvä valita tutkimuksen päämetodologia, jonka avulla tutkimuksen rakenne ja varsinainen tutkimuksen toteutus on helpompi aloittaa. Molempia tutkimusmenetelmiä varten voidaan laajasti kerätä tutkimusaineistoa erilaisilla menetelmillä (Jyväskylän Yliopisto, 2021). Aineistoa voidaan kerätä mm. eri luonteisilla haastatteluilla, kyselyillä, tilastoilla tai havainnoimalla tilanteita. Määrällistä tutkimusta suoritetaan pääosin lukujen avulla, kun taas laadullisessa tutkimuksessa pyritään käyttämään sanoja ja lauseita (Kananen, 2012, s. 29).

Laadullista tutkimusta käytetään erityisesti tutkimuksissa, joissa halutaan saada yksityiskohdista tietoa tapahtumien rakenteesta, tutkia luonnollisia tilanteita, joita ei voida järjestää tai tutkia tapauksiin liittyviä syy-seuraussuhteita, joita ei saataisi järjestetyllä kokeella. Laadullisessa tutkimuksessa tutkimusongelmat liittyvät usein henkilön kokemuksiin ja ilmiöihin, joita tutkimuksessa pyritään tuomaan esiin. Laadullisissa tutkimuksissa käytetään tutkimusmetodeina havainnoimista, haastatteluja tai tekstianalyysiä (Metsämuuronen, 2006, s. 88). Laadullisten tutkimusten haastateltavat valitaan tarkasti ja tutkimukseen sopivasti. Haastattelujen kysymykset ovat avoimia tai laadittu niin, että haastattelua tehdessä voidaan kysyä lisäkysymyksiä ja pyrkiä niiden avulla paremmin ymmärtämään ja havainnoimaan haastateltavan vastauksia. Haastatteluissa analysoidaan vastausten lisäksi haastateltavan ilmaisua ja kielen liittyviä näkökulmia (Jyväskylän Yliopisto, 2021). Analysoinnissa huomioidaan haastateltavan tausta ja kokemukset, joilla on vaikutusta haastattelun lopputulokseen. Kananen (2012, s. 30) mukaan laadullinen tutkimus on prosessiltaan joustavampi ja sallii näin tutkimusaineiston analysoinnissa palaamaan tutkimuksen aikaisempiin vaiheisiin tarvittaessa.

Työssä on käytetty tutkimusmenetelmänä laadullista tutkimusta. Tutkimusmenetelmän valintaan johti tutkimuskohteen laatu. Työssä haastatellaan toimeksiantajaa, jolloin haastattelun tuloksiin vaikuttaa vahvasti toimeksiantajan omat kokemukset, mielipiteet ja tausta. Tutkimuksen tavoitteena on saada syvälinen kuvaus toimeksiantajan näkemyksestä aiheeseen.

3.2 Tutkimusaineisto

Tutkimusaineisto kerättiin työssä puolistrukturoitua haastattelua sekä avointa haastattelua käyttämällä. Haastatteluja varten laadittiin ennalta määritellyt kysymykset, joihin haastateltava sai vastata vapaasti. Haastattelukysymysten asettelu oli laadittu niin, että ennalta laadittujen kysymysten lomassa oli mahdollista kysyä lisäkysymyksiä haastattelun edetessä. Puolistrukturoitu eli teemahaastattelu mahdollistaa tiettyyn aiheeseen keskittymisen, mutta haastattelu ei kuitenkaan ole tarkkaan ohjattu (Metsämuuronen, 2006, s. 115). Haastateltavana toimi työn toimeksiantaja ja haastattelu käytiin kasvotusten tapaamisessa kevään 2023 aikana. Haastattelu äänitettiin ja myöhemmin se litteroitiin työn tutkimusaineistoksi. Aineistoa käytetään työn kehitysosuuden eri vaiheissa ja haastateltavan henkilötiedot muutettiin aineiston käsittelyä varten. Nauhoitus- ja litterointimateriaali tuhoetaan, kun tutkimus on valmis ja materiaaliin on pääsy vain haastattelijalla. Haastattelussa käytetty kysymysrunko on työn liitteenä (Liite 1).

Tutkimusaineistosta pyritään löytämään haastateltavan oma henkilökohtainen näkemys ja taustasta heijastuvat näkökulmat, joita pyritään tuomaan työssä esiin. Tutkimuksen luonteen sopivasti haastateltavan omat näkemykset ovat tärkeitä tutkimuksen lopputuloksen saavuttamiseksi. Tutkimusaineiston analysoinnissa pyritään ymmärtämään haastateltavan näkemyksiä ja ymmärtämään aineistossa ilmeneviä ilmiöitä haastateltavan näkökulmasta. Aineiston analysoinnissa käytetään apuna luokittelua, jossa käytetään samoja aihealueita, kuin työn teoriaosuudessa. Aineistosta poimitaan aihealueeseen sopivat materiaalit ja hyödynnetään niitä kehittämisosuudessa.

4 KEHITTÄMISTUTKIMUKSEN TULOKSET

4.1 Tutkimuksen toteutus

Kehittämistutkimuksen tuloksissa käydään läpi tutkimuksesta ilmenneitä tuloksia aihealueittain. Kehitystutkimus toteutettiin liiketoimintasuunnitelman muodossa (liite 2) toimeksiantajan tulevaa yritystoimintaa varten. Tutkimusta varten toimeksiantajaa haastateltiin puolistrukturoidun haastattelun sekä avoimen haastattelun kautta. Haastattelussa käytetyt kysymykset oli ennalta laadittu ja ne löytyvät työn liitteistä (liite 1). Tutkimusmateriaali analysoitiin aihekohtaisesti ja sieltä pyrittiin löytämään haastateltavan henkilökohtainen näkemys.

4.2 Yrityksen perustiedot ja liikeidea

Haastateltavan mukaan tulevan yrityksen toiminta sijoittuu hyvinvointialalle ja hän tulee toimimaan yrityksen perustajana ja yrittäjänä. Tavoitteena haastateltavalla on perustaa yritys 2023 aikana ja aloittaa toiminta sivutoimisena yrittäjänä pääsääntöisten töiden ohella. Yritystoimintaa pyritään viemään siihen suuntaan, että yrittäjä pystyy tulevaisuudessa työllistämään itsensä täysin yrityksen kautta

Sivutoimisena mä oon ajatellut aloittaa ja myöhemmin haluan lisätä yritystoiminnan määrää.

Yrityksen toiminta perustuu mielen hyvinvointia tukevien palveluiden pariin. Haastateltava kertoo miettineensä yritysidea pitkään. Idean takana on haastateltavan omat kokemukset mielenterveyttä tukevien palveluiden parista niin asiakkaan kuin työntekijän näkökulmasta. Haastattelusta käy ilmi, että ala on haastateltavalle tuttu monesta näkökulmasta ja hän kokee alan kehittyvänä ja kiinnostavana.

Idea lähti omista kokemuksista kuntoutuksista ja työuupumuksesta toipumisesta. Halusin kehittää palveluita omien kokemusten pohjalta ja vaikuttaa oikeasti työhön. Yritystoiminta tuntuu oikealta tavalta siihen.

4.2.1 Arvot ja visio

Yrityksen arvoiksi haastateltava nimensi haastattelussa asiakaslähtöisyyden, aitouden, lämmenhenkisyyden, avoimuuden ja rehellisyyden. Haastateltava haluaa tuoda yrityksen kautta

markkinoille terapiapalvelun, joka on helposti lähestyttävä, mutta kuitenkin ammattimainen. Asiakslähtöisyydellä haastateltava tarkoittaa asiakkaan kohtaamista yksilönä ja kokonaisvaltaisesti. Hän kokee, että markkinoilla on palvelutarjoajia, jotka kohtaavat asiakkaat sairaus tai diagnoosi edellä, jolloin terapian lopputulos tai rakenne voi olla hyvin poikkeava haastateltavan omasta työtavasta.

Haluan voida itse hyvin työelämässä ja tuoda sen myös asiakkaille näkyviin. Sellaisia palveluita on itsekin kiva käyttää, kun pystyy näkemään hyvin voimisen.

Yrityksen arvoja miettiessä haastateltava tukeutuu omiin kokemuksiin ja tuo esiin oman hyvinvoinnin tärkeyttä sekä sen korostamista yrittäjänä toimittaessa. Yrityksen visioksi haastattelussa nousee luoda matalankynnyksen terapiapalvelut, jotka toteutuessaan tavoittaa myös vaikeammin tavoiteltavat asiakasryhmät. Vision toteutuksessa hyödynnetään yrittäjän omaa työkokemusta.

4.2.2 Yrittäjän tausta

Haastatteluissa ilmenee tulevan yrittäjän monipuolinen työhistoria. Haastateltava on pätevyysiltään kodinhoitaja, lähihoitaja ja sosionomi. Lisäksi hän on suorittanut lyhytterapeutti pätevyyden ja muita lyhempiä koulutuksia. Työkokemusta hänelle on karttunut päiväkodista, vanhustyöstä sekä mielenterveys ja päihdetyöstä. Tutkimuksen haastattelun eri osioissa korostuu useasti haastateltavan halu kehittää itseään. Haastateltavan tarve kehittää itseään ja ympäristöään on myös osasy yrittäjätoiminnan aloitukselle.

Mä uskon, että monipuolisesta työkokemuksesta ja iästäni on hyötyä. Olen työskennellessäni nähnyt ihmisen koko elämänsäkirjon.

Haastateltava kokee olevansa valmis yrittäjäksi ja hyödyntämään omaa osaamistaan laajemmin yrityksen palveluiden parissa. Palveluissa hyödynnetään yrittäjän elämäkokemusta ja ammatillista näkökulmaa. Tutkimuksen eri osissa korostui haastattelujen myötä yrittäjän tuoman kokemuksen hyödyntäminen yrityksen perustassa.

4.3 Palvelu ja asiakkaat

Tutkimuksen haastattelussa ilmenee tulevan yrityksen tarjoavan palveluita henkilöasiakkaille sekä yritysasiakkaille. Haastateltava kertoo terapiapalveluista, jotka pohjautuvat yrittäjän lyhytterapeuttikoulutukseen. Tutkimuksessa käy ilmi, että lyhytterapialla tarkoitetaan pääosin toipumisorientoitusti eli voimavarvoja ja positiivista mielen hyvinvointia hyödyntäen löytämään asiakkaan haasteisiin ja ongelmiin ratkaisuja. Haastateltava kertoo terapiapalveluiden painottuvan keskusteluihin, mutta terapiassa voi olla mukana myös erilaisia luovia toimintoja.

Asiakkaat tällä hetkellä koostuvat aikuisista ihmisistä, joilla on elämässä kriisejä tai muuta tarvetta terapialle. Ja tykkään työskennellä aikuisten parissa.

Haastateltava kertoo yrityksen asiakkaiden koostuvan aikuisista ihmisistä, joilla on haasteita elämässään, ovat mielenterveyskuntoutujia tai haluavat henkistä kasvua terapian avulla. Asiakkaita haastateltava aikoo löytää sosiaalista mediaa hyödyntämällä ja perinteisiä markkinointikanavia käyttämällä.

Yritysasiakkaille tarkoitettuja palveluita haastateltava kertoo niiden koostuvan luennoista, koulutuksista ja ryhmätoiminnasta. Haastateltavan mukaan yritysasiakkaita voidaan löytää yrittäjän omien verkostojen kautta ja lähialueiden palveluista. Haastateltavan työtausta sijoittuu Etelä-Pohjanmaan alueella sijaitseviin kuntiin, ja työskentelystä on jäänyt laaja asiantuntijaverkosto tulevan yrittäjän hyödynnettäväksi.

Mä uskoisin, että lyhytterapiassa käytettäviä menetelmiä voisi hyödyntää laajemminkin mielen hyvinvointia tukevilla palveluilla. Niistä ei vaan tiedetä eikä hyötyjen ajatella olevan merkittäviä.

4.4 Markkinointi ja myynti

Haastattelussa käy ilmi, että haastateltava kokee markkinoinnin haastavaksi ja itselleen vieraaksi alueeksi. Hän kuitenkin tunnistaa yritykselle sopiviksi markkinointikanaviksi haastattelussa sosiaalisen median, nettisivut, verkostot ja printtimainokset. Haastateltava kokee tarvitsevänsä yritystoiminnan aloituksessa apua markkinoinnin asiantuntijalta.

Ajattelin laittaa sähköpostilla kyselyä eri yrityksiin tai vaikka jalkautua suoraan.

Yritysassiakkaiden kohdalla haastateltava kokee parhaaksi myyntikeinoksi olevan suora yhteydenotto yritykseen. Haastattelussa henkilöasiakkaihin kohdistuvan markkinoinnin haastateltava kokee hieman haasteellisemmaksi. Haastateltava haluaa kuitenkin tuoda yrityksen sanomaa ja arvoja esiin sosiaalisessa mediassa ja ajattelee sen tuovan samalla asiakkaita. Haastateltava haluaa tuoda yrityksen markkinoinnissa selkeästi esiin oman ammattitaitonsa perustaa ja kertoa myös taustastaan asiakkaan näkökulmasta. Haastateltava kokee sen tuovan asiakkaalle mahdollisuuden samaistumisen tunteeseen.

Olis mahtavaa, jos mielenterveyttä tukevien palveluiden käyttäjät ei kokis häpeää vaan kannustais muitakin palveluiden käyttöön. Tekis ihan hyvää kaikille käydä joskus juttelemassa ulkopuoliselle.

4.5 Ympäristö

Tutkimuksesta käy ilmi, että perustettava yritys toimii hyvinvointialalla ja palveluiden laadun tulkitaan olevan muuta terveystalveta toimialakoodien mukaisesti. Haastateltava kertoo lyhytterapiakoulutuksen olevan suunnattu jo alalla oleville sosiaali- ja terveystalvetaiden tutkinon omaaville henkilöille. Haastattelussa käy ilmi, että haastateltava on miettinyt lisäkoulutautumista psykoterapeutiksi tai nuottivalmennukseen. Haastateltava kertoo koulutusten avaaman lisää mahdollisuuksia yritystoiminnan kannalta. Tutkimusta tehdessä käy ilmi, että alalla on kilpailua ja haastateltava on tutkinut kilpailijaympäristöä ennestään.

Oon käynyt tutustumassa alueella oleviin hyvinvointialan yrityksiin ja seuraan somessa. Kilpailua löytyy, mutta tarvettakin on asiakkaisten suunnalta.

Haastateltava kuitenkin kokee erottuvan kilpailijoistaan sosionomi taustansa vuoksi. Haastateltava vertaa haastattelussa kilpailevien yrittäjien ammattitaidon pohjautuvan sairaanhoidollisiin palveluihin. Hänen mukaansa terapiapalvelun laatu ja rakenne muuttuu merkittävästi lyhytterapeutin pohjalla olevan ammatin mukaan. Haastattelussa keskustelu menee myös sote-uudistukseen ja haastateltavan näkemyksestä hyvinvointialueiden muutoksen myötä alalla tulee tapahtumaan vielä merkittäviä muutoksia lähitulevaisuudessa. Hän kokee muutosten ennustuksen haastavaksi, sillä siihen vaikuttaa politiikan muutokset sekä yleinen tilanne maailmalla.

Huolestuttaa taloustilanne, hintoja ei voi määränsä enempää laskea, mutta riittääkö asiakkaita, jotka joutuu täysin omasta pussista kustantamaan terapian.

Haastattelussa nousee esiin toimintaympäristössä olevan haastavan taloustilanteen. Haastateltava kokee sen huolestuttavaksi asiakkaiden tavoittelun näkökulmasta. Hän on myös huolissaan yhteiskunnan heikommassa asemassa olevien puolesta ja heidän tarpeistaan mielenhyvinvoinnin tukevien palveluiden parista. Haastateltava ei koe yritystoiminnan aloitusta taloustilanteen vuoksi riskitekijäksi, sillä yrityksen toimintaa varten ei tarvitse tehdä suuria alkuhankintoja tai hankkia rahoitusta.

Vähän huolestuttaa oma into ja sen hillintä, ettei ala tulemaan uupumuksen merkkejä, jos yrittäjyys alkaa tuntumaan liian kivalta. Mä pelekään haalivani lisätyötä oman jaksamisen kustannuksella.

Sisäisistä ympäristötekijöistä tarkastelussa haastattelussa oli yrittäjän oma jaksaminen. Haastateltava oli huolissaan, että miten ajanhallinnan kanssa käy, jos yritystoiminnasta oikein innostuu. Haastateltavaa huolestutti oman nykyisen arjen sovittaminen yrityksen aikatauluihin.

4.6 Talous

Haastatteluissa ilmeni, että haastateltavalla ei ole juurikaan talousosaamista yrityksen liiketoiminnan näkökulmasta. Haastateltava kertoo ymmärtävänsä talousosaamisen tärkeyden yrittäjänä. Haastateltava myönsi heti tarvitsevansa ulkopuolisen apua kirjanpidon toteutuksessa.

En kyllä oikeasti ymmärrä kauhiasti talousasioiden päälle, luotan oman elämäntekemyskemuksen tuovan jonkinlaista näkemystä taloushommiin.

Tutkimuksen myötä on selvinnyt, ettei yrityksen tuottama palvelu vaadi hankintoja toteutuakseen. Haastateltava ajattelee yrityksen alkuhankintojen koostuvan yrityksen perustamismaksuista, pankkipalveluista ja maksupäätteestä. Lisäksi yrityksen kuluihin haastateltava luettelee palkan, siihen liittyvät lisäkulut, nettimaksun, maksupäätteen kuukausimaksun, tilitoimiston palvelut sekä toistuvat pankkipalvelumaksut. Haastateltava kertoo haastattelussa kustantavansa alkuhankinnat omakustanteisesti.

Hinnat pyörii samoissa luvuissa kilpailijoiden kanssa, tämä ei niinkään oo hintakilpailu. Täytyy olla samoissa linjoissa muitten kans. Hintojen alas polkeminen ei ole kenenkään alalla olevan etu.

Haastattelussa haastateltava kertoo palveluiden hintojen muodostuvan kilpailijoiden asettamasta hintatasosta. Haastateltava kokee, ettei kilpailua asiakkaista käydä tämän tyyppisten palveluiden parissa hintojen avulla vaan kyse on moninaisemmasta valinnasta. Haastateltava kokee haastavaksi yritysasiakkaiden palveluiden hinnoittelun. Kilpailijoiden hintataso yritysmarkkinoilla ei ole julkista tietoa, joten haastateltava haluaa selvittää asiaa vielä tarkemmin ja tehdä asiakaskohtaista hinnoittelua alkuun.

4.7 Riskit

Yrityksen riskejä pohdittiin haastattelussa osa-alueittain. Haastattelussa haastateltava pohtii yrityksen riskeihin asiakkaiden mahdolliset maksuvaikeudet ja niiden tunnistaminen ajoissa. Haastattelussa nousee riskin ehkäisykeinoksi palveluiden maksutavan valinta. Haastateltava kokee maksupäätteen helpoksi tavaksi, sillä silloin asiakas joutuu maksamaan palvelun heti palvelun yhteydessä. Laskutuksen haastateltava kokee sopivaksi vaihtoehdoksi yritysasiakkaiden kanssa, mutta henkilöasiakkaissa riskittömämpi tapa on haastateltavan mielestä maksupäättee.

Taloudellisia riskejä haluan välttää kaikin keinoin. Asiakkaan maksuvaikeuksien kanssa pitää luottaa omaan vaistoon ja keskustella avoimesti hinnoista. En halua asiakkaita krävätä keneltäkään maksuja.

Riskeiksi yritystoiminnalle haastateltava pohti myös henkilöriskiä. Oman terveydentilan ennustaminen on mahdotonta ja äkillisiin terveydentilan muutoksiin pitää varautua, pohtii haastateltava. Haastattelussa päädyttiin pienentämään henkilöriskiä vakuutuksen kautta.

Sivutoimisena aloittaminen tuntuu turvalliselta yrittämiseltä, voi oppia rauhassa yrityksen pyrittämisestä ja katella sitten, miten toimintaa lähtee kehittymään. Jos ei yritystoiminta lähde pyörimään niin on helppo palata takaasi vieraalle töihin.

Haastattelussa kävi ilmi haastateltavan ajatus sivutoimisen yrittäjyyden takaa. Haastateltava kokee pienemmäksi yrittäjän oman riskin, kun toiminta on sivutoimista ja tuloja tulee myös toisesta työstä yritystoiminnan lisäksi. Haastateltava pohtii asiassa oman liiketoimintaosaamisen kehittymistä ja näkee sivutoimisena yrittäjänä aloittamisen positiivisena asiana.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTAA

Tässä tutkimuksessa on käsitelty yrityksen perustamistoimia sekä analysoitu työn toimeksiantajan liikeidea liiketoimintasuunnitelman avulla. Työn teoriaosuudessa käytiin läpi yrityksen aloitukseen liittyviä asioita, kuten liikeidean kehittämistä, yrityksen perustamistoimia sekä liiketoimintasuunnitelman yleisiä piirteitä ja rakennetta. Työssä esitellään tutkimusmenetelmän valintaan johtavat tekijät sekä käytettävä tutkimusmenetelmä. Lisäksi työssä tutustutaan tutkimuksen toteutuksessa käytettävän tutkimusmateriaalin hankinnan keinoihin sekä aineiston analysointiin. Tutkimusaineistoa kerättiin puolistrukturoidun sekä avoimen haastattelun kautta haastattelemalla toimeksiantajaa. Haastatteluun ennalta laaditut kysymykset ovat työn liitteenä (liite 1). Työssä esitetään tutkimuksen tulokset, jotka kerättiin haastattelun kautta. Tuloksien pohjalta laadittiin toimeksiantajalle liiketoimintasuunnitelma (liite 2).

Kuten luvussa 1 todettiin, aiheeseen liittyviä tutkimuksia on tehty aikaisemmin, ja ne ovat rakenteeltaan vastaavia. Ristilä (2017) kertoo tutkimuksessaan laajasti hyvinvointialan erityispiirteistä ja tunnisteista, joilla alan määrittäminen tehdään. Hänen työssään kehitystutkimuksena on toteutettu toimeksiantaja yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Mehtonen (2023) kertoo tutkimuksessaan hoidollisia palveluita tarjoavan yrityksen perustamistoimista, työssä on toteutettu liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle. Aikaisempaa tutkimusmateriaalia pystyi hyödyntämään tutkimuksessa rakenteellisesti, mutta työn laatu on aina toimeksiantajan toiveiden mukaan toteutettu ja näin ollen hyvin yksilöityjä tarpeita vastaava.

Tutkimuksen tavoitteena oli löytää toimeksiantajan liikeideasta heikkouksia ja vahvuuksia sekä kehityskohteita. Liikeidea analysoitiin liiketoimintasuunnitelman kautta. Lisäksi liiketoimintasuunnitelman avulla pyrittiin tunnistamaan tulevan yrittäjän valmiuksia yritystoiminnan aloitusta varten. Tarkoituksena oli toteuttaa samalla hyödyllinen ja jatko käyttöön sopiva liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajaa varten.

Tutkimuksen tuloksina voidaan todeta perustettavan yrityksen liikeidean olevan selkeä ja helpposti kehitettävä. Yrityksen tuottaman palvelun laatu on muokkautuva ja joustava. Tuloksista selviää, että yrityksen toiminta muodostuu yrittäjän osaamisen luomalle pohjalle. Haasteita yrittäjälle tulee ajankäytön hallinnasta, kun yritystoimintaa aletaan mukauttamaan yrittäjän nykyiseen arkeen. Tuloksista voidaan todeta yrityksen tuottaman palvelun sopivan monenlaisille asiakkaille ja palvelun tuottama hyöty on merkittävä asiakkaan näkökulmasta. Yrittäjän aiemman työkokemuksen myötä palvelua voidaan tuottaa asiakaslähtöisesti niin, että

asiakkaan tarpeet huomioidaan yksilöidysti. Tuloksien perusteella yritys tulee tarvitsemaan ulkopuolisen tahon apua yrityksen kirjanpidon sekä markkinoinnin toteutuksessa. Tuloksista selviää yrityksen toimintaympäristön tuomia haasteita ja mahdollisuuksia. Näitä voidaan tarkastella kilpailijoiden, taloustilanteen ja yrityksen sisäisistä näkökulmista.

Tulosten merkitystä voidaan tarkastella toimeksiantajan näkökulmasta. Liiketoiminnan kokonaisuuden hahmottaminen on selkeytynyt ja heikkouksien sekä vahvuuksien tunnistaminen on helpompaa tutkimuksen myötä. Tutkimuksen myötä toimeksiantaja pystyy aloittamaan yritystoiminnan perustamisen aiempaa ennemmin ja liiketoimintasuunnitelma toimii yrittäjän tukena hyödyllisenä työkaluna. Tuloksia hyödyntämällä toimeksiantajan on mahdollista varautua paremmin yrityksen toimintaympäristössä tapahtuviin muutoksiin ja suunnitella yritystoiminnan kehitystä tietoa soveltaen.

Tutkimuksessa nousi esiin hyvinvointialueiden tuomat muutokset toimintaympäristöön. Muutoksen vaikutuksesta ei ole tutkimusaineistoa olemassa. Aihe on hyvin tuore ja ajankohtainen, ja vaikeasti ennustettava. Toimintaympäristö hyötyisi mahdollisista jatkotutkimuksista aiheeseen liittyen. Muutosta voisi tutkia asiakkaan, yksityisyrittäjien tai hyvinvointialueen näkökulmasta.

LÄHTEET

- Alikoski, R., Hakonen, M., & Viitasalo, J. (2018). *Yritystoiminnan taitajaksi* (9. uud.p.). Sanoma Pro Oy.
- Ahmajärvi, A & Koivumägi, B. (2017). *Terveystenhoitajasta yrittäjäksi -Näin syntyy toiminimi Pro Curo* [AMK-opinnäytetyö, Diakonia-ammattikorkeakoulu].
<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/122138/Opinnaytetyo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hesso, J. (2015). *Hyvä Liiketoimintasuunnitelma* (2. uud. p.). Kauppakamari.
- Holopainen, T. (2022). *Yrityksen perustamisopas, käytännön perustamistoimet 2022*. Hansaprint Oy.
- Jyväskylän Yliopisto. (28.10.2021). *Koppa: Laadullinen tutkimus*.
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus?searchterm=laadullinen>
- Kananen, J.. (2012). *Kehittämistutkimus opinnäytetyönä* Jyväskylän ammattikorkeakoulu..
- Mehtonen, M. (2023). *Ympäri vuorokautisen palveluasumisen perustaminen* [AMK-opinnäytetyö, Laurea-ammattikorkeakoulu].
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/791355/Mehtonen_Marika.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Metsämuuronen, J. (2006). *Laadullisen tutkimuksen käsikirja*. Gummerus Kirjapaino Oy.
- Patentti- ja rekisterihallitus. (3.1.2023). *Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä*.
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>
- Pirkola, S. (9/2019). Mielenterveys valokeilassa -vihdoinkin! *Sosiaali-lääketieteellinen aikakauslehti*, 165–167.
- Ristilä, V. (2017). *Hyvinvointialan yrityksen liiketoimintasuunnitelma* [AMK-opinnäytetyö, Satakunnan ammattikorkeakoulu].
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/133203/ristila_ville.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sarsby, A. (2016). *Swot-Analysis, A guide to SWOT for business studies students*. Spectaris Ltd.
- Tilastokeskus. (2020). *Toimialaluokitus 2008*.
<https://www2.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/?code=86909>

Työ- ja elinkeinotoimisto (TE-Palvelut). (12.12.2022). *Etelä-Pohjanmaan TE-palvelut: Yrittäjävalmennus*. <https://toimistot.te-palvelut.fi/etela-pohjanmaa/yrittajyysvalmennus>

Uusyrityskeskus. (i.a.-a). *Yrityksen suunnittelu, liiketoimintasuunnitelma*. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>

Uusyrityskeskus. (i.a.-b). *Yrityksen perustaminen: Yritysmuodot*. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/>

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä (YTJ). (i.a.). *Perustamisilmoitus*. <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus.html>

LIITTEET

Liite 1. Haastattelun kysymykset kehittämistutkimusta varten

Liite 2. Liiketoimintasuunnitelma

Liite 1. Haastattelun kysymykset kehittämistutkimusta varten

Tausta

1. Minkälaista työkokemusta tai koulutusta sinulla on? Ja millä tavoin ajattelet niiden hyödyttävän sinua yrittäjänä?
2. Mistä yritysideoasi lähti liikkeelle?
3. Mistä syistä olet perustamassa yritystä valitsemaallesi alalle?
4. Millaiset arvot sinulle on tärkeitä työelämässä ja tulevassa yrityksessä?

Yrityksen perustoiminta

1. Mikä on yrityksesi toiminnan ydin? tuote/palvelu
2. Harjoitatko liiketoimintaa kokopäiväisesti vai aloitatko esimerkiksi sivutoimiyrittäjänä?
3. Oletko miettinyt yrityksen tavoitteita ensimmäisille vuosille, jos olet, niin millaisia ne ovat?
4. Missä yrityksesi tulee toimimaan? Onko tarvetta miettiä toimitiloja?
5. Perustettavan yrityksen yritysmuodot, oletko miettinyt valmiiksi asiaa? (Oy, tmi tai muu)

Asiakkaat ja markkinointi

1. Mikä on yrityksesi liiketoiminnan kohderyhmä?
2. Mistä ajattelet asiakkaita löytyvän?
3. Miksi asiakkaat valitsevat palvelusi kilpailijoiden palveluiden sijaan?

4. Kuinka aiot markkinoida yritystäsi?

a. Millaisia kanavia voidaan käyttää?

b. Aiotko hoitaa markkinoinnin itse vai onko tarvetta ulkoistaa sitä?

Ympäristö ja kilpailijat

1. Oletko tutustunut alueella toimiviin vastaavanlaisiin yrityksiin?

2. Millaisena koet kilpailijatilanteen itse?

3. Miten yritys erottuu kilpailijoista?

4. Minkälaisena koet liikealan toimintaympäristön? Ja oletko tutustunut siihen?

Talous

1. Onko sinulla taitoa tai osaamista yrityksen taloudenhoidolliseen puoleen?

2. Oletko ajatellut yrityksen kirjanpidon ulkoistamista vai hoidatko sen itse?

3. Oletko miettinyt, miten hinnoittelu menee yrityksessäsi?

4. Tarvitseeko sinun tehdä toiminnan aloituksessa yritykseen hankintoja?

5. Oletko tehnyt ennakkoon jotain laskelmia tai budjetointia yrityksen alkutaipaleisiin?