



Suunnitelma pienyrittäjyyden aloittamiseen

Eveliina Uitto

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Liikunnanohjaaja AMK

Opinnäytetyö

2024

Tiivistelmä

| |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tekijä Eveliina Uitto |
| Tutkinto Liikunnanohjaaja |
| Opinnäytetyön nimi Suunnitelma pienyrittäjyyden aloittamiseen |
| Sivu- ja liitesivumäärä 33 |
| <p>Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda suunnitelma pienyrittäjyyden aloittamiseen. Toiminnallisessa työssä tuotettiin konkreettisia asioita omalle tulevalle yritykselle; mietittiin yrittäjäminkin intressejä, miksi tekijä haluaa yrittäjäksi sekä vertailtiin eri yritysmuotojen vaihtoehtoja ja niiden haittoja, riskejä sekä hyötyjä. Työn tavoitteena oli antaa tekijälleen hyvä aloitus pienyrittäjyyteen, esimerkiksi miten eri yritysmuodot toimivat ja mitä on asiakassegmentointi.</p> <p>Työssä on hyödynnetty benchmarking-menetelmää kilpailevien yrittäjien hinta- ja palvelutarjonnassa sekä käytettiin markkina-, tapaus- sekä toimintatutkimusta. Työssä vertailtiin muutamien eri yritysmuotojen eroja ja saman kaltaisten yrittäjien tarjoamia palveluita sekä mietittiin miten erottua muista kilpailevista yrityksistä.</p> <p>Webropol-työkalulla tehdyn asiakaskyselytutkimuksen tavoitteena oli selvittää minkä tyyppistä liikuntaa ihmiset harrastavat, millaiset ovat vastaajan liikunnalliset tavoitteet ja miksi vastaaja ei ole mahdollisesti aiemmin päässyt haluamiinsa tavoitteisiin. Tutkimuksella selvitettiin millaisesta valmennuksesta vastaaja olisi mahdollisesti kiinnostunut, millainen olisi hyvä hinta halutusta palvelusta ja mikä olisi maksimietäisyys paikkaan, missä ammattitaitoinen ohjaus tapahtuu.</p> <p>Työssä on havainnollistettu keinoja, miten tehdä laadukasta asiakassegmentointia. Segmentoinnin jälkeen yrityksellä on parempi ymmärrys asiakaskunnastaan, mikä johtaa tehokkaampaan ja tarkoituksenmukaisempaan markkinointiin. Työssä on selvitetty, millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma, mitkä ovat liiketoimintasuunnitelman vaiheet ja miksi sellainen olisi hyvä olla jokaisella yrityksellä. Liiketoimintasuunnitelma soveltuu käytettäväksi tulevan yrityksen suunnitteluun ja liiketoiminnan kehittämiseen. Tämän toiminnallisen opinnäytetyön ohessa on laadittu liiketoimintasuunnitelma, mutta sitä ei julkaista.</p> |
| Asiasanat Yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, toimintatutkimus, asiakashankinta |

Sisällys

| | | |
|-----|----------------------------------------------|----|
| 1 | Johdanto | 2 |
| 2 | Yrittäjäminän omat intressit | 3 |
| 3 | Miksi yrittäjäksi | 4 |
| 4 | Yritysmuodon valinta | 5 |
| 4.1 | Miksi toiminimi | 8 |
| 4.2 | Toiminimen hyödyt | 9 |
| 4.3 | Yrityksen potentiaaliset riskit | 10 |
| 4.4 | Riskin välttäminen | 11 |
| 4.5 | Starttiraha | 12 |
| 5 | Menetelmät | 13 |
| 5.1 | Markkinatutkimus | 13 |
| 5.2 | Benchmarking | 14 |
| 6 | Kyselyn tulokset | 16 |
| 6.1 | Tapaustutkimus | 20 |
| 6.2 | Toimintatutkimus | 21 |
| 7 | Pääasiakasryhmät ja hinnoittelu | 23 |
| 7.1 | Kilpailevat yrittäjät Pirkanmaalla | 24 |
| 7.2 | Erottuminen kilpailevista yrityksistä | 26 |
| 7.3 | Asiakashankinta | 27 |
| 7.4 | Yhteistyöt | 27 |
| 7.5 | Asiakassegmentointi | 27 |
| 8 | Liiketoimintasuunnitelman teoriatausta | 29 |
| 9 | Loppupohdinta | 31 |
| 10 | Lähteet | 33 |

1 Johdanto

Tämän tutkimuksen tarkoitus on luoda mahdollisimman hyvä suunnitelma oman yrityksen perustamiseen. Tämän suunnitelman voin siirtää käytäntöön, sitten kun sen aika koittaa. Liiketoimintasuunnitelman lisäksi työhön kuuluu benchmarking-menetelmän käyttö mahdollisten kilpailevien yrittäjien hinta- ja palvelutarjontavertailuun, kulujen laskentaan ja kannattavuuslaskelmiin sekä yritysmuotojen vertailuun.

Ukko.fi-sivuston artikkelin mukaan (2023) Suomessa toimii Tilastokeskuksen mukaan yhteensä 562 200 yritystä ja nämä yrityksen tarjoavat työpaikkoja yli 1,4 miljoonalle suomalaiselle. Pienyritysten määrä kasvaa koko ajan. 94 prosenttia yrityksistä työllistää alle viisi henkilöä. Yritysten maksamat yhteisöverot tuottavat valtion kassaan 8,5 miljardia euroa ja rahoittavat näin ollen hyvinvointiyhteiskuntaamme. (Timgren 2023.)

Yrittäjäksi haluaminen on edennyt siihen pisteeseen, että on tehty toteuttavissa oleva liiketoimintasuunnitelma, käytetty benchmarking-menetelmää, perehdytty asiaan kuuluvaan kirjallisuuteen sekä tehty markkinatutkimusta kyselyn avulla. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen on tavoite jo itsessään, mutta markkinoiden ja asiakaskunnan ymmärtäminen, kasaaminen sekä tietenkin palveluiden hinnoittelu sopivan hintaisiksi on tavoitteista suurin. Tässä opinnäytetyössä perehdytään näihin käyttämällä apuna benchmarking-menetelmää, Webropol-kyselypohjaa, oppimateriaaleja sekä kirjallisuutta.

On hyvä käydä läpi miksi yrittäjyys kiinnostaa sekä miksi aikoo ja haluaa yrittäjäksi. Yritysmuotoja vertaillaan, mutta pääasiassa keskitytään vertailemaan yksityistä elinkeinoharjoittajaa sekä osakeyhtiötä, jotka ovat lähimpänä tämän opinnäytetyön pienyrittäjyysuunnitelmaa. Lopulta päädyttiin tutkimaan kaikista yritysmuodoista eniten kuitenkin toiminimen hyötyjä sekä potentiaalisia riskejä. Menetelminä tässä opinnäytetyössä käytettiin markkinatutkimusta, tapaustutkimusta sekä toimintatutkimusta sekä tein myös asiakassegmentointia. Myös pääasiakasryhmiä pohdittiin, palveluiden hinnoittelua sekä yhteistyömahdollisuuksia. Lopussa käydään läpi mitä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään ja miksi sellainen on jokaisen yrittäjän hyvä tehdä. Liiketoimintasuunnitelman vaiheet ovat myös kerrottu.

2 Yrittäjämäärän omat intressit

Ei ole mitään niin tärkeää liikunnassa kuin se, että keho pystyy ja jaksaa, oli liikuntamuoto mikä tahansa. Tulevan yrityksen tavoite on luoda yrittäjä tärkeäksi asiakkaan toimintakyvyn ylläpidossa, vahvistaa heikkouksia, sekä ylläpitää vahvuuksia. Kaikki liikunta lisää toimintakykyä, mutta yrityksen palvelut korostavan tätä osa-aluetta liikunnassa. Asiakkaiden tavoite on löytää kultainen keskitie ravinnossa ja oppia huomioimaan mitä on hyvinvoiva mieli ja mitkä asiat tukevat palautumisessa töistä sekä liikunnasta. Kyseessä olisi siis kokonaisvaltaista hyvinvointiohjausta. Liikunta-alan yrittäjän kannattaa olla kiinnostunut kehittämään itseään monipuolisesti liikunnan saralla. Olakseen parempi ohjaaja, yrittäjän on hyvä käydä lisäkoulutuksia, kuten esim. ravintokoulutus, hieronta- ja fysioterapiaopintoja sekä muita erilaisia hyvinvointiin liittyviä koulutuksia. Itsensä kehittäminen lisää omaa osaamista ja varmuutta sekä pitää mielenkiintoa yllä työssäni.

Suomalaisella kuntosaliketju Liikulla pystyy työskentelemään vain Y-tunnuksella, jolloin yrittäjä saa valmentaa omalla tyyllillä, omien tuotteiden ja oman hinnaston mukaisesti. Liikku ei peri provi-siomaksua valmennuksista, joten tulot jäävät laskutuksesta 100 % itselle. Vuosittain tapahtuvalla 2000 euron maksulla voi valmentaa niissä keskuksissa missä haluaa. (Liikku, n.d.). Monella kuntosaliketjulla (esim. Sats Finland Oy, EasyFit, Fysioline Fressi Oy, Fitness24Seven) on käytössä palkkaportaati; mitä enemmän tekee ohjaustunteja, sitä ylemmälle palkkaportaalle nousee, mutta työtä ei saa tehdä yrittäjänä. Ole.fit-kuntosaliketjuilla personal trainer toimii yrittäjänä ja täten laskuttaa aina kiinteän hinnan kyseiseltä ketjulta tekemästään työstä. Liikuntakeskus Funilla personal trainer toimii yrittäjänä ja laskuttaa kiinteiden hintojen mukaan. Useilla kuntosaliketjuilla on asetettu personal trainerille ohjaustavoitteet, jolla pyritään pitämään ohjaaja työssään.

Yrittäjänä toiminen antaa vapauden ja päätäntävällän oman yrityksen asioista, mutta helppoa se ei ole. On hankalaa vetää rajaa työnteolle ja huomaamatta saattaa tehdä töitä koko hereillä oloajan. Vapaa-ajan ja työajan erottaminen olisi todella tärkeää tehdä selväksi. Yrittäjä on itse vastuussa omasta ajankäytöstään, epäonnistumisistaan ja työnsä tuloksista. Yrittäjä saa hinnoitella palvelun haluamallaan tavalla, päättää alennuksista, hintojen korotuksista ja ennen kaikkea palvelun sisäl- löstä. Markkinointikanavan voi yrittäjä päättää myös itse. Joka päivä olisi hyvä tehdä jotain, mikä edistää taloudellista kasvua. Siksi olisi hyvä miettiä ajoissa yrittäjän vuosikello tulevine juhlapyhineen ja mahdollisine kampanjoinen, pitää niistä kiinni ja tarkastella kriittisesti, tuottiko vuosikellon suunnitelmat haluttua tulosta yritykselle. Yrittäjä saa myös päättää omat henkilökohtaiset tavoitteet yritykselle ja tien, miten saavuttaa ne.

3 Miksi yrittäjäksi

Yrittäjyys antaa omalle yritykselle monta mahdollisuutta. Itsenäisenä elinkeinonharjoittajana tai yrittäjän liiketoiminnan suuntaa voi halutessaan määritellä vapaasti, valikoiden töitä ja työtehtäviä ja niiden ajoittumista vuositasona. Verraten normaaliin tuntipalkkaisen kuntosaliohjaajan tai personal trainerin, yrittäjänä toimiessaan pystyy itse määrittelemään oman tarjonnan erilaisine pakettivaihtoehtoineen, huomioiden tuntiohjausten erilaiset muodot, monipuolistaen tarjontaa erilaisiin ryhmäharjoittelumuotoihin, sekä sisällyttämällä palveluita yksityisasiakkaiden lisäksi myös työhyvinvointipalveluina yrityksille ja laajentamalla tarjontaa myös ravintoneuvonnan ja mielen hyvinvointia tukevien asioiden puolelle.

Olen kymmenvuotisen PT-urani aikana työskennellyt viidellä kuntosaliketjulla ja saanut nähdä mitkä asiat toimivat ja missä olisi parantamisen varaa. Odotukseni yrittäjänä ovat hyvin maanläheiset, sillä olenhan jo jokaisella edellisellä kuntosalilla tavallaan toiminut yrittäjämutoisesti ja tehnyt asiakashankintaa itse. Nyt 0-sopimuksella työskennellessäni pärjään taloudellisesti hyvin, mutta saan kuitenkin edistettyä koulutehtäviä eteenpäin. Olen orientoitunut ja motivoitunut työntekijä kyseisellä sopimuksella. Sovin tapaamiset suoraan asiakkaan kanssa ja pidän itse huolen siitä, että kalenterissa on tilaa vanhoille ja tutustumiskäynnin yhteydessä mahdollisille tuleville asiakkaille. Ylemmälle portaalle riittää se, että pääsen ketjun luomiin tavoitteisiin. Mikäli en siihen joskus pääse, se ei ole ongelma, koska kyseessä on edellä mainittu 0-sopimus. Ajattelen, että teen näitä töitä kuitenkin itselleni, enkä ketjulle, jolla työskentelen. Olen toiminut yrittäjähenkisesti menneet vuodet, kuntosaliketjut ovat tarjonneet ainoastaan asiakaslistan mitä soitella läpi sekä tilan, missä tavata ja harjoitella asiakkaan kanssa. Saan paljon kyselyitä siitä, miksen toimi liikunta-alan yrittäjänä ja nämä kysymykset ovatkin ikään kuin rohkaisseetkin minua tekemään tämän suunnitelman pienyrittäjäksi alkamisesta.

4 Yritysmuodon valinta

Yritysmuotoa vertaillaessa ja valittaessa on hyvä tarkastella useampia vaihtoehtoja, jotta löytyisi itselle sopivin yrittäjyyden muoto. Seuraavassa vertailussa on selvitetty yritysmuotojen plussat ja miinukset. Tarkastelun kohteeksi on tässä työssä rajattu toiminimi ja osakeyhtiö, avoin yhtiö sekä kevytyrittäjyys.

Toiminimessä, eli yksityisenä elinkeinoharjoittajana toimimisessa on vähän byrokratiaa, ja yrityksen tulot ovat suoraan yrittäjän omaa tuloa. Toiminimen perustaminen ja lopettaminen on melko vaivatonta, helppoa ja edullista. Perustaminen onnistuu sähköisesti YTJ.fi-palvelussa ja maksaa 70 euroa. Jos ei halua rekisteröidä virallista ja käyttösuojustua yritysnimeä, voi ryhtyä yksityiseksi elinkeinoharjoittajaksi myös täysin ilmaiseksi internetin kautta ja harjoittaa toiminimiyrittäjyyttä omalla nimellä. (Kevytyrittäjäksi 2023).

| YRITYSMUOTO | PLUSSAT | MIINUKSET |
|-------------|---------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Toiminimi | Vähän byrokratiaa | Vastuussa liiketoiminnasta koko varallisuudellaan |
| | Yrityksen tulot ovat suoraan yrittäjän omaa tuloa | Tuloverojen arviointi ennakkoon voi olla hankalaa epäsäännöllisten tulojen vuoksi |
| | Perustaminen ja lopettaminen melko vaivatonta, helppoa ja edullista | Vastaa henkilökohtaisesti yritystoiminnan veloista, sitoumuksista ja velvoitteista |
| | Yksinkertainen kirjanpito | Ei voi saada työttömyysetuuksia, jos TE-toimisto tulkitsee toiminnan päätoimiseksi |
| | Laajennus aputoiminimeen | Osakkaiden tai sijoittajien mukaan ottaminen ei ole mahdollista samalla lailla kuin muissa yritysmuodoissa |
| | Helposti ymmärrettävä verotus | Toiminimiyrittäjille ei myönnetä läheskään kaikkia yritystukia |
| | Pakollisia kokouksiamisia pöytäkirjoineen ei vaadita | |
| | Yksityisottoja voi tehdä koska vaan | |
| | Mukaan voi palkata työntekijöitä | |

Kuva 1 Toiminimen plussat ja miinukset (Osuuspankki, n.d.).

Osakeyhtiön selkeä tavoite on hakea kasvua ja osakkaita on enemmän kuin yksi. Osakeyhtiö on kuitenkin luottamusta ja arvostusta herättävä yhtiömuoto ja myös tunnetuin ja siihen on helppo ottaa mukaan uusia liikekumppaneita tai ulkopuolisia sijoittajia. Mukana olevat osakkaat vastaavat yhtiön veloista vain sijoittamallaan pääomapanoksella ja yhtiössä voidaankin jakaa omistajilleen

osinkoa palkanmaksun rinnalla. Vuonna 2019 läpimenneen lakiehdotuksen myötä, ei osakeyhtiön perustamiseen tarvita enää alkupääomaa. Osakeyhtiössä voidaan jakaa osinkoja, sekä tarjota luontoisetuja, kuten auto- tai puhelinetu. (Osuuspankki, n.d.).

| YRITYSMUOTO | PLUSSAT | MIINUKSET |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Osakeyhtiö | Haetaan kasvua | Melko työläs ja tarkoin säädelty hallinto. |
| | Osakkaita enemmän kuin yksi | Lopettaminen hankalaa |
| | Luottamusta ja arvostusta herättävä yhtiömuoto | Kahdenkertainen kirjanpito (työläs) |
| | Helppo ottaa mukaan uusia liikekumppaneita tai ulkopuolisia sijoittajia | |
| | Osakkaat vastaavat yhtiön veloista vain sijoittamallaan pääomapanoksella | |
| | Voi jakaa omistajilleen osinkoa palkanmaksun rinnalla. | |
| | Alkupääomaa ei perustamiseen nykyisin tarvita | |
| | Voi jakaa osinkoja sekä tarjota luontoisetuja kuten auto- tai puhelinedun. | |

Kuva 2 Osakeyhtiön plussat ja miinukset (Osuuspankki, n.d.).

Mikäli vähintään kaksi yrittäjää haluaa toimia yhdessä, voi yhtiömuodoksi valita avoimen yhtiön. Tässä yritysmuodossa pystyy jakamaan vastuuta ja kaikki yhtiömiehet voivat tehdä päätöksiä sekä varoja voi ottaa yhtiöstä yksityisottoina. Avoin yhtiö on helppo perustaa, sillä yrittäjillä ei tarvitse olla perustamispääomaa ja varoja voi ottaa yhtiöstä yksityisottoina. Pääoma on yhtiökumppaneiden vapaasti käytettävissä, mutta yhtiömiehet ovat yhteisvastuullisesti vastuussa kaikista liiketoiminnan veloista ja velvollisuuksista. Yhtiökumppanit kannattaa valita tarkoin, sillä yhtiömuoto vaatii suurta keskinäistä luottamusta yhtiökumppaneilta, sillä yhtiömiehet voivat itsenäisesti hallinnoida ja edustaa yhtiötä. Avoimen yhtiön voi perustaa kuka vain, mutta mukana on oltava vähintään yksi yhtiökumppani. (Osuuspankki, n.d.).

| YRITYSMUOTO | PLUSSAT | MIINUKSET |
|-------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Avoim yhtiö | Suuri vapaus yhtiön toiminnasta sovittaessa | Vaatii suurta keskinäistä luottamusta yhtiökumppaneilta, sillä yhtiömiehet voivat itsenäisesti hallinnoida ja edustaa yhtiötä |
| | Sopii yhtiökumppaneille, jotka haluavat jakaa vastuun | Yhtiömiehet ovat yhteisvastuullisesti vastuussa kaikista liiketoiminnan veloista ja velvollisuuksista |
| | Helppo perustaa, ei perustamispääomaa. | Voi perustaa kuka vain, mutta mukana on oltava vähintään yksi yhtiökumppani. |
| | Kaikki yhtiömiehet voivat tehdä päätöksiä | |
| | Kaikki osakkaat vastaavat yhtiön toiminnasta yhteisvastuullisesti | |
| | Pääoma on yhtiökumppaneiden vapaasti käytettävissä | |
| | Varoja voi ottaa yhtiöstä yksityisottoina | |

Kuva 3 Avoimen yhtiön plussat ja miinukset (Osuuspankki, n.d.).

Kevytyrittäjyys on helpoin ja nopein tapa toimia pienyrittäjänä. Yrittäjä käyttää valitsemaansa laskutuspalvelua, jolloin kyseinen laskutuspalvelu ottaa välistä pienen palkkion. Tällä kevytyrittäjyydellä on riskitöntä ja vaivatonta kokeilla omaa yritysidea ilman kirjanpitoon, verotukseen ja viranomaisilmoituksiin liittyvää byrokratiaa, sillä laskutuspalvelu huolehtii ennakonpidätyksen tekemisestä ja ilmoittaa tiedot maksetuista palkoista verottajalle. Kevytyrittäjänä toimiessa ei voi hakea starttirahaa. Toiminta lasketaan päätoimiseksi, jos vaadittu työmäärä on TE-toimiston mielestä niin suuri, ettei pysty ottamaan sen rinnalla vastaan kokoaikatyötä muualta. Tienaamalla määrällä ei ole väliä vaan siihen käytetyllä ajalla. Kevytyrittäjän on hankittava YEL-vakuutus mikäli työtulojen arvo on yli 9010,28 euroa vuodessa ja toiminta kestää vähintään neljä kuukautta. Kevytyrittäjällä ei ole kirjanpitovelvollisuutta. (Osuuspankki, n.d.).

| YRITYSMUOTO | PLUSSAT | MIINUKSET |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kevytyrittäjyys | Laskutuspalvelun käyttö | Laskutuspalvelu ottaa välistä pienen palkkion |
| | Joustava ja riskitön tapa testata omaa yritysidea ja sen kannattavuutta | Ei myönnetä starttirahaa |
| | Ilman kirjanpitoon, verotukseen ja viranomaisilmoituksiin liittyvää byrokratiaa ja säätämistä | Mitä enemmän tienaa, sitä isompi on veroprosentti |
| | Laskutuspalvelu huolehtii ennakonpidätyksen tekemisestä ja ilmoittaa tiedot maksetuista palkoista eteenpäin verottajalle | Lasketaan päätoimiseksi, jos vaadittu työmäärä on TE-toimiston mielestä niin suuri, ettei pystyisi ottamaan sen rinnalla vastaan kokoaikatyötä muualta. Tienesteillä ei ole väliä, vaan pelkästään työn vaatimalla ajalla. |
| | Ei ole kirjanpitovelvollisuutta | YEL-vakuutus on pakollinen, mikäli kriteerit täyttyvät. Kevytyrittäjän on hankittava YEL, mikäli työtulosi arvo on yli 9010,28 euroa vuodessa ja toiminta kestää min. 4 kk. |
| | Aloituskustannukset ovat 0 euroa | |

Kuva 4 Kevytyrittäjyyden plussat ja miinukset (Osuuspankki, n.d.).

4.1 Miksi toiminimi

Tässä yritysmuodossa yrittäjät myyvät omaa osaamistaan ja käytössä on yksinkertainen kirjanpito. Yrittäjän on hyvä muistaa, että on vastuussa liiketoiminnasta koko varallisuudellaan ja tuloverojen arviointi ennakkoon voi olla hankalaa epäsäännöllisten tulojen vuoksi. (Osuuspankki, n.d.). Vaikka toiminimiyrittäjänä voin ulkoistaa kirjanpidon, on silti hyvä ymmärtää perusasiat kirjanpidosta ja verotuksesta. Yksinkertaisimmillaan kirjanpito tarkoittaa sitä, että kaikista yritystoimintaan liittyvistä tuloista ja menoista pidetään kirjaa. Kun asiakas maksaa laskun tai yrittäjä käyttää rahaa yritys- tai palvelutarvikkeisiin, tulee tästä tehdä merkintä kirjanpitoon. Kirjanpitoa tehdään tilikausittain ja tilikauden kesto on normaalisti 12 kuukautta, mutta yritystoiminnan alussa tai lopussa se voi olla lyhyempi tai pidempi ajanjakso. Osakeyhtiöllä on käytössä kahdenkertainen kirjanpito, joka tarkoittaa sitä, että yrityksen menot ja tulot kirjataan debit- ja credit-tileille. Tällä tavalla varmistetaan kirjanpidon virheettömyys ja se, että kaikki tulee varmasti kirjattua. Kahdenkertainen kirjanpito on hieman työläämpi kuin yksinkertainen kirjanpito. (Kevytyrittäjäksi, 2023).

Mikäli tarkoitus on lähteä toimimaan yrittäjänä kevyesti mutta tosissaan, on toiminimi siinä vaiheessa paras vaihtoehto. Jos jossain vaiheessa tulisi tarve ottaa sijoittajia mukaan, olisi osakeyhtiö hyvä vaihtoehto. Toiminimiyrittäjä voi tulevaisuudessa laajentaa liiketoiminnan osa-alueita

aputoiminimeen, mikä voisi olla esimerkiksi musiikki ja esittävät taiteet. Monet liikunta- ja musiikialalla harjoittavat töitään toiminimellä ja vain satunnaiset ovat valinneet yritysmuodokseen osakeyhtiön. Kevyesti liikkeelle lähtemiseen toiminimi sopii paremmin, koska osakeyhtiöllä haetaan pääsääntöisesti aina yrityksen kasvua. Vaikka osakeyhtiö on luottamusta ja arvostusta herättävä yhtiömuoto, on siinä myös työläs ja tarkoin säädelty hallinto.

4.2 Toiminimen hyödyt

Toiminimiyrittäjä harjoittaa liiketoimintaa omissa nimissään ja omalla y-tunnuksella. Verotus on toiminimiyrittäjän osalta helppo ymmärtää; kaikki mitä jää yritystoiminnan kulujen jälkeen käteen, on kyseisen vuoden verotettavaa tuloa. Yritystoiminnasta saatavat tulot verotetaan yhdessä muiden mahdollisten tulojesi kanssa. Muita tuloja voivat olla esimerkiksi palkkatulot, mikäli toimii sivutoimisena toiminimiyrittäjänä. Ulkoistetun kirjanpidon kulut pysyvät osakeyhtiöihin verrattuna pienempinä. Mikään ei tietenkään estä tekemästä kirjanpitoa itse, mutta siinä tapauksessa pitää toki opetella perusasiat esimerkiksi arvonlisäverotukseen liittyvistä käytännöistä ja eri kulujen verovähennyskelpoisuuksista. Toiminimiyrittäjänä kirjanpidon lisäksi muukin pakollinen byrokratia ja hallinto jäävät hyvin vähäiseksi. Pakollisia kokouksia pöytäkirjoineen ei vaadita. Toiminimen veroilmoitus on toki hoidettava joka vuosi, mutta senkin voi jättää kirjanpitäjän harteille. Koska tahansa voi ottaa toiminimen tililtä rahaa omaan käyttöön, tätä kutsutaan yksityisotoksi. On hyvä kuitenkin muistaa jättää riittävästi rahaa sivuun verojen maksua varten. Täytyy myös tietää se, että palveluiden hintoihin sisältyvä arvonlisäveron osuus ei ole omaa rahaa, vaan se tilitetään eteenpäin verottajalle. Toiminimen lopettaminen on myös hyvin yksinkertaista ja nopeaa. Netissä voi tehdä maksuttoman lopettamisilmoituksen YTJ.fi-sivustolla. Lopettamisen jälkeen täytyy muistaa pitää kirjanpitoaineistot säilössä lain vaatiman ajan, tämän voi hoitaa myös sähköisesti. (Kevytyrittäksi, n.d.). Yksityisen elinkeinoharjoittajan on hyvä ostaa itselleen monenlaisia vakuutuksia. Kaikki yritystoimintaan liittyvät vakuutukset ovat vähennyskelpoisia.

Kuka vain voi ryhtyä yksityiseksi elinkeinoharjoittajaksi, sillä perustamiseen tarvitaan yksi henkilö, eikä aloittamiseen tarvita minimipääomaa. Toiminimiyrittäjyydessä ei tarvitse nimetä toimitusjohtajaa ja tilintarkastajia, ei tehdä toiminnantarkastuksia eikä ole vuosibyrokraatia. Osakeyhtiöön tarvitaan myös vain yksi perustaja. (Holopainen 2016). Mikäli toiminimiyrittäjyyden aloitus ei sujuisikaan niin hyvin kuin ajattelisin, voisin hakeutua palkkatöihin ja tehdä satunnaisesti töitä toiminimellä sivutoimisesti. Toiminimiyrittäjyyden perustamismuodollisuuksien kannalta ei ole merkitystä, onko toiminta pää- vai sivutoimista. Lähtökohtainen ajatus on kuitenkin käynnistää toiminimiyrittäjyys päätoimisesti. Kaikkien yritysten on tehtävä kaupparekisteriin perustamisilmoitus. Yritystoiminnan (toiminimi), joka harjoittaa yritystoimintaa omassa asunnossaan ilman erillistä elinkeinotoimintaa varten hankittua pysyvää liiketilaa ja yrityksen, joka ei ole palkannut perheen ulkopuolista

työvoimaa, ei tarvitse tehdä perustamisilmoitusta kaupparekisteriin. Ilmoitus verohallintoon riittää. (Holopainen 2016).

4.3 Yrityksen potentiaaliset riskit

Maallikoiden ja asiantuntijoiden ero riskien hahmottamisessa on se, että he huomioivat eri asioita. Maallikoiden kohdalla havaitaan yleensä kolmenlaista arviota riippuen ihmisestä ja hänen painotuksistaan: todennäköisyyttä korostava arvio, todennäköisyyden ja seuraukset huomioon ottava arvio sekä vain seurauksiin huomiota kiinnittävä arvio. Asiantuntijat puolestaan arvioivat riskiä huomioiden sekä riskin todennäköisyyden ja seuraukset. Henkilöt, jotka korostavat riskin seurauksia, kokevat riskit myös muita henkilöitä vakavammaksi. He haluavat myös välttää tunnistamansa riskit siitäkkin huolimatta, että riskin toteutumistodennäköisyys olisi olematon. Henkilöt, jotka korostavat riskin todennäköisyyttä arvioinnissaan, huomaavat ympärillään usein vain pelottavia uhkia. He eivät siis osaa arvioida näiden uhkien seurauksia. Kaikki riskit saattavat uhkakuvien vuoksi tuntua pelottavilta ja nämä henkilöt pyrkivätkin siksi välttämään riskejä kaikin keinoin. (Juvonen ym. 2023).

Yritystoiminnan riskit voidaan jakaa esimerkiksi liike- ja vahinkoriskeihin. Hyvällä ja selkeällä liiketoimintasuunnitelmalla yrittäjä minimoii liikeriskien toteutumista. Liikeriski on luonteeltaan dynaaminen, eli vaihtelee olosuhteiden mukaan. Liikeriskejä voivat muun muassa olla asiakkaiden maksuvaikeudet, tavarantoimittajien toimitusvaikeudet, yrityksen kannattavuuden äkillinen heikentyminen, kilpailijoiden toimet sekä taloudellisen ympäristön tapahtumat. Vahinkoriskit tarkoittavat riskejä, jotka realisoituessaan kohdistuvat johonkin yrityksen tiettyyn toiminnan osa-alueeseen. Näitä ovat esimerkiksi omaisuusvahingot, rikokset, keskeytys- ja riippuvuusvahingot, vahingonkorvausvaatimukset sekä henkilöriskit. Riskejä nousee yritystoiminnassa aina ja niihin pitää osata varautua. Yritys voi kantaa osan riskeistä itse, mutta osa riskeistä voidaan siirtää muiden vastuulle korvausta vastaan. Henkilöstön riskit ovat esimerkiksi sairastuminen, kilpailevan yrityksen perustaminen samalle paikkakunnalle sekä työyhteisön ongelmat. Myynnissä olevien palveluiden riskeinä voidaan tunnistaa, että esimerkiksi palvelu ei vastaa asiakkaiden tarpeita tai palvelun laadussa on ongelma. Samaan kategoriaan voidaan lisätä myös brändiin liittyvät riskit, kuten sosiaalisen ja ympäristön vastuun ongelmat. Lama on yrittäjälle riski, josta seuraa asiakaskato sekä rahoituksen saatavuuden ja hinnan muutokset. Rahoitusmarkkinatilanteeseen saattaa tulla muutoksia, jolloin rahan hinta muuttuu ja lainaraha on aikaisempaa kalliimpaa. (Hesso 2015).

Toiminimiyrittäjä vastaa henkilökohtaisesti yritystoiminnan veloista, sitoumuksista ja velvoitteista, joten tästä johtuen vastuu omasta taloudesta kasvaa. Yksityinen elinkeinoharjoittaja ei voi myöskään saada työttömyysetuuksia, jos TE-toimisto tulkitsee toiminnan päätoimiseksi. Sivutoiminen yrittäjä sen sijaan on oikeutettu soviteltuun työttömyysetuuteen. TE-palveluihin kannattaa olla

yhteydessä hyvissä ajoin, jos käynnistää yritystoimintaa työttömänä tai on sivutoiminen toiminnimiyrittäjä, jonka päätyön tulevaisuus näyttää uhatulta. Uusien osakkaiden tai sijoittajien mukaan ottaminen ei ole mahdollista samaan tapaan kuin osakeyhtiöillä. Suurin osa yksityisistä elinkeinonharjoittajista toimii yksin, mutta mukaan voi palkata työntekijöitä. Yleensä tämä kertoo siitä, että liiketoiminta on kasvamassa isompaan muotoon, esimerkiksi osakeyhtiöön. Toiminnimiyrittäjille ei myönnetä läheskään kaikkia yritystukia. (Kevytyrittäjäksi, n.d.).

4.4 Riskin välttäminen

Jokaisella yrittäjällä on oma henkilökohtainen riskinsietoprofiili ja tieto siitä, miltä riskeiltä suojaudutaan esimerkiksi vakuutusten avulla. Hyvällä tilannetajulla ja yrittäjäjärjestöjen sekä joidenkin oppilaitosten mentoripalveluita hyödyntämällä voi välttää monia aloittelevalla yrittäjälle tyypillisiä riskejä. Riskejä välttääkseen yrittäjän kannattaa aina tarkistaa sopimukset lakimiehen kanssa sekä ymmärtää asiakkaan preferenssi ja siten minimoida reklamaatiot. Mahdolliset yritystoiminnan tilat kannattaa tarkastuttaa ammattilaisella ennen niiden käyttöönottoa esimerkiksi home-, tai muiden terveysongelmien välttämiseksi sekä konsultoida yrityksen toimialan liiton liiketoimintaa aloitettaessa. Yrittäjän on hyvä perehtyä toimitilan paloturvallisuuteen sekä kouluttautua erilaisten riskien realisoitumisia silmällä pitäen sekä panostamalla hyvinvointiin, sillä loppuun palaminen on todellinen riski yrittäjälle. Riskejä kannattaa jakaa esimerkiksi käyttämällä useampaa tavarantoimittajaa, hankkimalla useampi asiakas yhden ison asiakkaan sijaan sekä jakaa toimintaa usealle paikkakunnalle, mikäli mahdollista. (Hesso 2015). Alla olevassa kuvassa näkyy kehitteillä olevan yrityksen SWOT-analyysi.

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Yrittäjän vahvuudet <ul style="list-style-type: none"> - Hyvät sosiaaliset taidot - Rajojen vetäminen - Huomioivaa ja ihmisläheistä ohjaamista - Kilpailukykyiset hinnat - Avun kysyminen - Halu ja tarve kehittyä - Ikä | Yrittäjän heikkoudet <ul style="list-style-type: none"> - Loppuunpalamisen pelko - Rajojen vetäminen yrittäjänä - Liian halvat hinnat - Laiska somettaja - Erilaiset riskitekijät |
| Markkinoiden mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none"> - Tavoitella toimivaa kehoa - Vanhat asiakkaat tietävät millaista ohjausta saavat - Yksilövalmennus suosittua - Minulla on jotain mitä kilpailevilla yrityksillä ei ole | Markkinoiden uhat <ul style="list-style-type: none"> - Paikallaan junaaminen, kehitystä ei tapahdu - Tiedon soveltaminen käytäntöön - Pitkäaikainen sairastuminen - Hintojen nousu -> asiakaskato - Liikunnan merkityksen muuttuminen - Erilaiset riskitekijät |

Kuva 5 Oman yrityksen SWOT-analyysi

4.5 Starttiraha

Starttiraha on tarkoitettu turvaamaan minkä tahansa yritysmuodon aloittelevan yrittäjän toimeentuloa toiminnan alkuvaiheessa, jolloin myyntiä ja tuloa ei vielä kerry niin paljon, että pystyisi hoitamaan pakolliset kulut. Vuonna 2024 starttirahaa maksetaan 37,21 euroa päivässä enintään viideltä arkipäivältä viikossa. Näin ollen tuen suuruus on n.740–800 euroa kuukaudessa. Starttirahaa voi saada enintään vuoden. Starttiraha on tuki eikä laina, joten sitä ei tarvitse maksaa takaisin. Sen voi käyttää parhaaksi katsomallaan tavalla, esim. asunnon vuokran maksuun tai ruokaostoksiin.

Starttirahan saamisen ehtoihin kuuluu, että yritystoiminta on päätoimista, yrittäjällä on riittävät valmiudet kannattavaan liiketoimintaan, ei ole aloitettu päätoimista yrittäjyyttä ennen starttirahapäätöksen saapumista, eikä yrittäjällä ole oleellisia verovelkoja, maksuhäiriöitä tai toimeentuloa ei ole turvattu muilla tuloilla tai tuilla. Starttiraha ei saa myöskään merkittävästi väärentää paikallista kilpailua, eli esimerkiksi samalta paikkakunnalta tai lähialueelta löytyy jo useita muita yrityksiä samalla liikeidealla. Jokainen tapaus on kuitenkin tilannekohtainen. Mikäli yritykselle myönnetään starttiraha, se voi myöhemmin hakea ensimmäiselle puolen vuoden starttirahajaksolle samanpi-tuista jatkokautta. Jatkohakemus pitää tehdä viimeistään kuukautta ennen ensimmäisen puolivuotiskauden päättymistä. Starttiraha on henkilökohtaista veronalaista tuloa, eli se ei ole yritystoimin- nan tuloa eikä sitä tarvitse kirjata yritysmuodon kirjanpitoon. (Kevytyrittäjäksi n.d.).

5 Menetelmät

Haaga-Helian Webropol-kyselytyökalulla tehdyssä tutkimuksessa oli tavoitteena selvittää miten ihmiset liikkuvat, ja mitkä ovat heidän liikunnalliset tavoitteensa. Kyselyllä selvisi myös, millaista hintaa he olisivat valmiita maksamaan yksilö- ja ryhmäohjauksesta ja miten kauas he olisivat valmiita tulemaan ammattilaisen ohjaukseen. Tutkimusmenetelmäksi valitun kvantitatiivisen kyselyn avulla saatiin kiinnostavaa numeerisista ja tilastollisista dataa. Kysely toteutettiin Facebookissa. Kyselyä sai myös jakaa.

Webropol-kyselyn tulokset toivat tietoa siitä, millaista valmennuspalvelua ihmiset haluavat ja millaisesta palvelusisällöstä he olisivat valmiita maksamaan ja kuinka paljon. Myös ohjatun liikunnan sijainnin maksimietäisyys selvisi useilla vastauksilla. Jos tutkimuksellisuuden sijaan päätökset perustuvat vain omiin kritiikittömiin näkemyksiin, vallitsevat uskomukset vaikuttavat päätöksiin eikä asioita pystytä tarkastelemaan puolueettomasti. (Ojasalo ym. 2014). Asiakastutkimusten tavoitteena olisi hyvä selvittää esim. asiakaskokemuksia sekä tyytyväisyyttä palveluihin tai tuotteisiin. Tämän saadun tiedon avulla yritys voi tehdä mahdollisia muutoksia palvelun sisältöön ja tavoitella jatkossa parempaa asiakastyytyväisyyttä. Tutkimusten tavoite on myös selvittää asiakkaiden tarpeet ja yrittää mahdollisimman hyvin vastata niihin. Saatuja tutkimustuloksia on hyvä käyttää yrityksen toiminnan arvioon ja kehittämiseen. Asiakastutkimuksen jälkeen yrityksen tarjoamiin asiakaskokemuksiin ja yleiseen liiketoimintaan voidaan tehdä tutkimustuloksiin perustuvia konkreettisia parannuksia ja kehittämistoimenpiteitä. (Haaga-Helia n.d.)

5.1 Markkinatutkimus

Kuten kirjassa Tutkimustyön menetelmät (Ojasalo ym. 2015). Todettiin, että tutkimuksellisuus ymmärretään usein liian kapeasti. Se on paljon enemmän kuin kysely- tai haastattelumenetelmällä toteutettu tutkimus. Tutkimuksellisuutta tarvitaan paljon työelämässä ja se ilmenee kehittämistyössä ennen kaikkea siten, että kehittäminen etenee järjestelmällisesti, analyyttisesti ja kriittisesti. Tutkimuksellisuus tarkoittaa sitä, että omat päätökset, ratkaisut ja tuotettu tieto rakentuvat jo olemassa olevan tiedon päälle. Kehittämistyössä tulisi näkyä teorian siirto käytäntöön.

Markkinatutkimus räätälöidään ja suunnitellaan yrityksen tarpeisiin sopivaksi. Tiedonkeruumenetelmänä voidaan käyttää yksilö- tai ryhmähaastatteluja, puhelinhaastatteluja ja sähköpostikyselyjä. Tutkimus voidaan toteuttaa jatkuvana seurantana tai kertamittauksena, sekä voi myös teetättää molempia tutkimustapoja päällekkäin. (Haaga-Helia n.d.)

Oman yrityksen kehittäminen ja perustaminen on tällä hetkellä kehittämistyötä parhaimmillaan. Tällä työllä pyritään samaan omasta yrityksestä mahdollisimman monipuolinen ja laaja kuva

tutustumalla toiminimen perustamiseen kokonaisvaltaisesti kirjallisuuden, haastattelujen, havainnoinnin, benchmarking-menetelmän sekä erilaisten tilastojen avulla. Tässä vaiheessa on hyvä ymmärtää tutkittavaa kohdetta pintaa syvemmältä ja huomioida siihen liittyviä ja vaikuttavia asioita. On hyvä myös miettiä, miten saatuja tuloksia voi käyttää apuna, kun suunnittelee toiminimen toteuttamista käytännössä. Tärkeäksi muodostunutta markkinatutkimusta on toteutettu haastatellen kasvotusten lähipiiri sekä asiakkaita kysellen syitä liikunnan harrastamiseen, tavoitteisiin, toiveisiin sekä miten tärkeänä vastaaja pitää ohjauksen laatua. Noin viikon kestävässä markkinointitutkimuksessa todettiin, että ohjauksen laatu on ylitse muiden tärkein asiaa ohjaajaa ja ohjauspaikkaa valitessa.

5.2 Benchmarking

Benchmarking eli kansankielellä vertaisarviointi, esikuva-arviointi sekä tai vertaisanalyysi tarkoittaa havainnointia ja hyvien ideoiden kirjaamista omiin muistiinpanoihin sekä niiden vertaamista omaan toimintaan. Benchmarkkauksen perusidea on toisilta oppiminen ja oman toiminnan kyseenalaistaminen. Yrittäjäksi haluavan on hyvä merkitä koko ajan muistiin hyviä innovaatioita, joita voi myöhemmin omassa työssään käyttää hyödyksi joko suoraan tai soveltaa niitä omaan yrityksen menestymisen eteen. (Oppariapu n.d.).

Jokaisen yrittäjän on hyvä tuntee ja tunnistaa kilpailijansa ja tähän toimintaa vertaisarviointi toimii loistavana keinona, sillä ilman ymmärrystä kilpailijoiden toiminnasta on oman yrityksen vaikea rakentaa menestyvää ja voittavaa strategiaan. Kokeneilta kilpailijoilta oppiminen auttaa kehittämään ja tarkentamaan omaa liiketoimintaa. Arvioinnin kohteena ovatkin usein omalla alallaan parhaiten menestyneet yritykset. Benchmarkkausta voi hyvin käyttää myös eri toimialojen yrityksiin, esimerkiksi oman tuotteen tai tarjonnan muokkaukseen, työkalujen vaihtoon tai digitaalisen markkinointiviestinnän kehittämiseen. Vertaisarviointi etenee tutkimuksen eli datan keräämisen kautta tulkintaan toisin sanoen datan ymmärtämiseen ja viimeisenä toimintaan, jossa viedään ymmärrys käytäntöön. Yleensä tutkimusvaiheen jälkeen on saatavilla paljon dataa ja tarvitaankin taito tunnistaa tärkein data sekä analyyttistä asennetta oikeansuuntaisten johtopäätelmien vetämiseksi. Yrittäjän on helppo hankkia dataa, kun käytössä on asianmukaisia työkaluja. Saadun tiedon luotavuutta voi parantaa, kun vertailun toteuttaa kahdella rinnakkaisella työkalulla. Usein datan saaminen on helppoa ja nopeaa, joten datan tulkintavaihe muodostuu benchmarkingin onnistumisen kannalta tärkeäksi, sillä lopputulokset vaikuttavat merkittävästi kaikkiin myöhempisiin ja toimenpiteisiin. Siksi yrittäjän on hyvä käyttää ylimääräistä aikaa datan pohtimiseen, oman ymmärryksen syventämiseen, kehittämiskohteiden listaamiseen sekä priorisointiin. Vertaisarviointi viedään lopuksi päämäärätietoisesti käytäntöön. Viimeiseen osioon valitaan ensimmäiseksi kaikkein

vaikuttavimmat toimet, kuten halutaanko esimerkiksi kehittää yrityksen näkyvyyttä vai halutaanko saada aikaan nopeita muutoksia. (Impiö 2022).

6 Kyselyn tulokset

Haaga-Helian työkalun, Webropolin kautta tehty markkinatutkimus on teetätetty sosiaalisen median Facebook-kanavassa. Vastauksia tuli 61, joista 79 % oli naisia, 20 % miehiä ja 1 % ei halunnut kertoa sukupuoltaan. Vastaajista 35 henkilöä sijoittui iältään 20–39-vuotiaisiin, 16 henkilöä oli 40–59-vuotiaita, 9 henkilöä oli iältään 60–79-vuotiaita ja yksi henkilö oli yli 80-vuotias.

Kyselyssä on selvitetty minkä tyyppistä liikuntaa vastaajat harrastavat tällä hetkellä. Suurin osa vastaajista harrastaa monipuolista liikuntaa, eli käy kävelyllä, kuntosalilla, tanssii, vesiurheilee, voimistelee, tekee pilatesta ja joogaa, hiihtää, pyöräilee, pelaa pallopelejä sekä käy erilaisilla ryhmäliikuntatunneilla. Toisena kysymyksenä selvitettiin liikunnalliset tavoitteet. Vastaajista suurin osa haluaa pitää terveyttä sekä hyvää kuntoa yllä ja osa toivoo liikuntakyvyn säilyvyyttä pitkälle eteenpäin. Seuraavat asiat olivat myös vastaajille tärkeitä tavoitteita: arjen menossa mukana pysyminen, kunnan kohotus, painon pudotus, kestävyyskunnan ylläpito, henkisen ja fyysisen terveyden edistäminen, saada voimaa ja jaksamista lisää arkeen, saada fyysinen ulkonäkö miellyttäväksi, liikkumattomuudesta johtuvien sairauksien kanssa pärjääminen, hyvän olon saaminen, ajan löytäminen liikuntaan sekä parempaan kuntoon pääseminen.

Seuraava kysymys käsitteli syitä, miksi vastaaja ei ole päässyt tavoitteeseensa. Kuudestakymmenestä yhdestä vastaajasta 58 oli vastannut tähän kysymykseen. Selkeästi suurin syy miksei tavoitteeseen ollut päässyt oli laiskuus, saamattomuus ja ajanpuute. Työn kuormittavuus koettiin myös syyksi, ettei ole energiaa enää sen jälkeen lähteä liikkumaan. Myös arjen aikataulut koettiin usein haasteellisina. Joillakin oli myös pitkä matka lähteä harrastamaan mieleistä lajia. Muutamat olivat vastanneet, että olivat päässeet tavoitteeseensa, mutta tekevät arjessa liikaa asioita samaan aikaan, josta muodostuu kiire. Monet kokivat myös huonon ravinnon olevan esteenä tavoitteidensa saavuttamisessa.

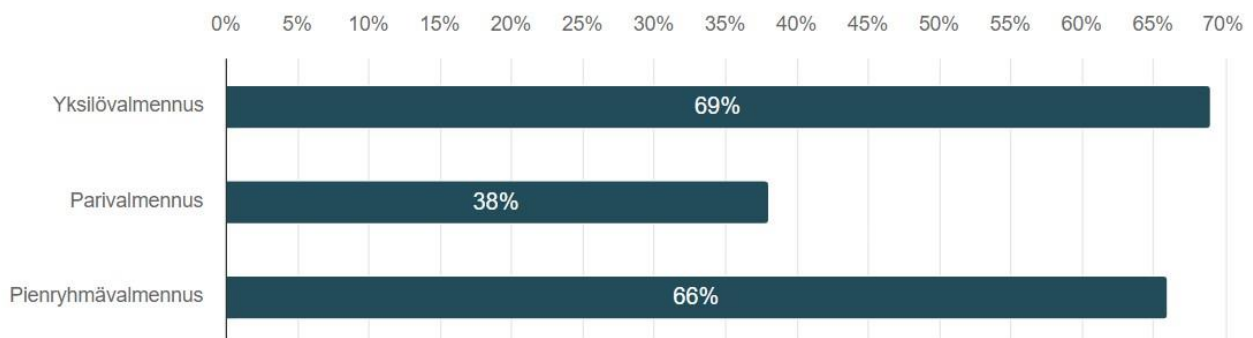
| | Vastaukset |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ✔ | Päästä vielä parempaan kuntoon. Kiinteytyä ja lihaksia näkyviin. |
| ✔ | Kolme kertaa viikossa salia 5 kertaa viikossa kevyttä kävelyä |
| ✔ | Terveysliikuntaa, liikkuvuuden ylläpito |
| ✔ | Pitäisi olla paremmat, koronan sairastamisen jälkeen en ole vielä päässyt kunnonkohotusta aloittamaan |
| ✔ | Ettei tulisi painoa ja että nivelreuma pysyisi paremmin kurissa, kun liikkuu. Toivoisin, ettei juokseminen olisi ikuisesti niin kamalaa 😞 |
| ✔ | Pysyä hyvässä kunnossa, olla voimakas, jaksaa tehdä asioita ja näyttää fyysisesti hyvältä. |
| ✔ | Pysyä hyvässä kunnossa |
| ✔ | Pysyä työkuuntoisena |
| ✔ | Säilyttää liikuntakyky |
| ✔ | Tavoitteena on kasvattaa voimaa, pysyä terveenä ja voida hyvin. |

Kuva 6 Vastaajien tavoitteet

Vastaajista 69 % olisi valmis maksamaan yksilövalmennuksesta, 38 % olisi valmis maksamaan parivalmennuksesta ja loput 66 % olisivat valmiita maksamaan pienryhmävalmennuksesta. Vastaajat saivat valita useamman vaihtoehdon.

Minkä tyyppisistä liikuntapalveluista olisit valmis maksamaan?

Vastaajien määrä: 61, valittujen vastausten lukumäärä: 105

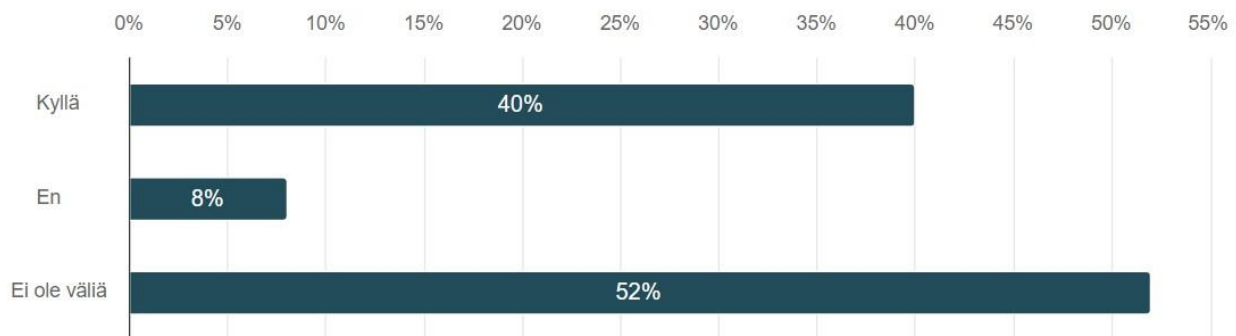


Kuva 7 Minkä tyyppisestä liikuntapalvelusta vastaaja on valmis maksamaan

Vastaajista 40 % olisi kiinnostunut pienryhmävalmennuksesta, joka on suunnattu edustamalleen sukupuolelle, 8 % ei ollut kiinnostunut kyseisestä palvelusta ja lopulle 52 %:lle ei ole väliä, onko pienryhmävalmennus suunnattu vain yhdelle sukupuolelle.

Olisitko kiinnostunut pienryhmäohjauksesta, joka on suunnattu vain edustamallesi sukupuolellesi?

Vastaajien määrä: 60

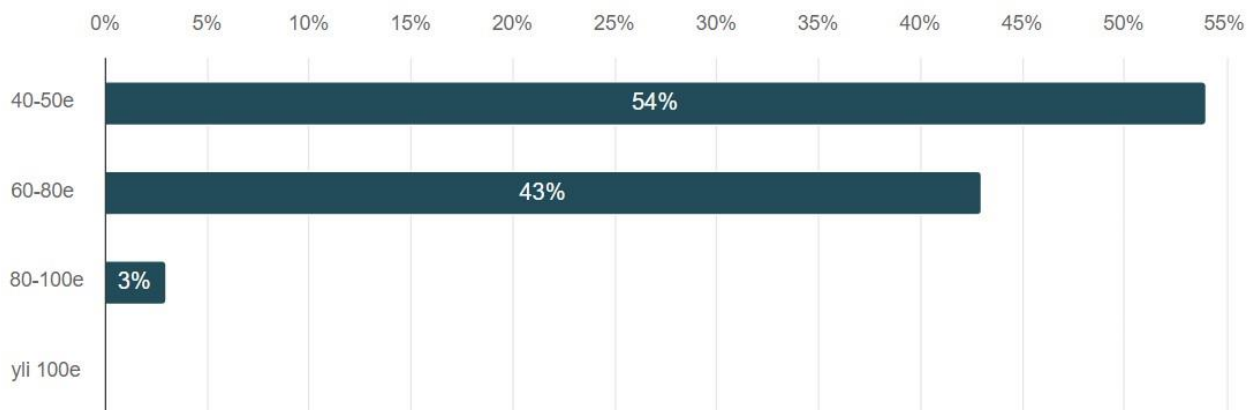


Kuva 8 Kiinnostus pienryhmävalmennuksesta, joka on suunnattu edustamalleen sukupuolelle

54 % vastaajista olisi valmiita maksamaan tunnin mittaisesta yksilöohjauksesta 40-50 euroa, 43 % maksaisi 60-80 euroa ja 3 % maksaisi 80-100 euroa. Kukaan vastaajista ei olisi valmis maksamaan yli 100e tunnin mittaisesta yksilöohjauksesta.

Paljonko olisit valmis maksamaan ammattilaisen 60 minuutin yksilöohjauksesta?

Vastaajien määrä: 60

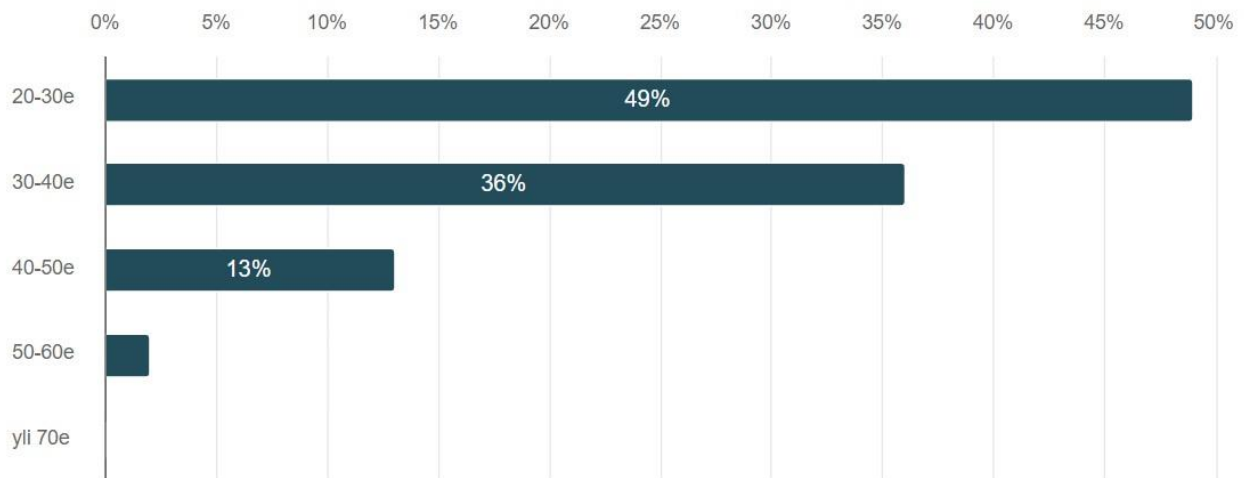


Kuva 9 Hintakysely yksilöohjauksesta

Melkin puolet, 49 %, vastaajista, olisi valmiita maksamaan 20-30e tunnin mittaisesta ammattilaisen ohjaamasta pienryhmävalmennuksesta. 36 % olisi valmiita maksamaan 30-40 euroa tunnilta, 13 % 40-50e ja 2 % 50-60 euroa. Kukaan vastaajista ei ole valmis maksamaan yli 70 euroa pienryhmävalmennuksesta.

Paljonko olisit valmis maksamaan ammatilaisen ohjaamasta 60 minuutin pienryhmävalmennuksesta? (väh.3 hlö)

Vastaajien määrä: 61

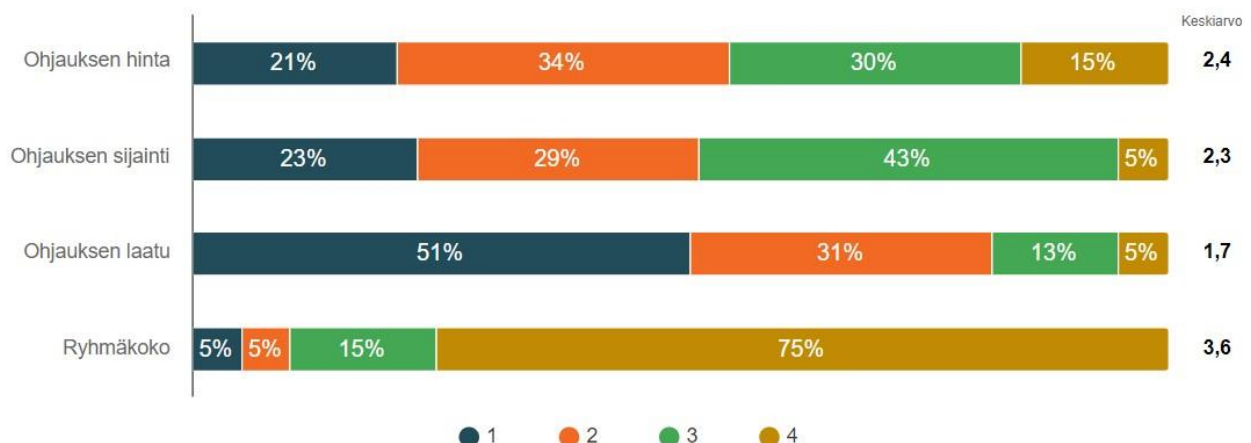


Kuva 10 Hintakysely pienryhmävalmennuksesta

Vastaajat saivat laittaa ohjauksen hinnan, ohjauksen sijainnin, ohjauksen laadun sekä ryhmäkoon mieleiseensä tärkeysjärjestykseen. Ohjauksen laatu koetaan selkeästi tärkeimpänä, sillä 51 % vastaajista oli valinnut sen tärkeimmäksi tekijäksi. Ohjauksen hinta oli 34 %:n mielestä toiseksi tärkein tekijä, sijainti oli kolmanneksi tärkein tekijä 43 %:n vastaajan mielestä ja viimeiseksi tärkein tekijä oli ryhmäkoko, jonka 75 % vastaajista oli valinnut viimeiselle sijalle.

Laita asiat mieleiseesi tärkeysjärjestykseen

Vastaajien määrä: 61

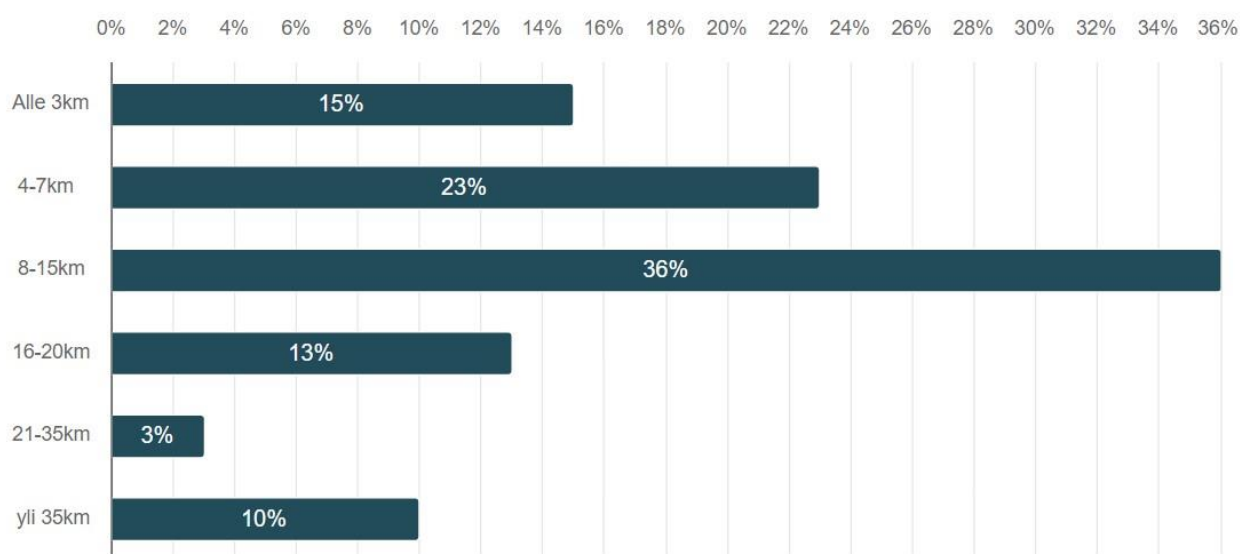


Kuva 11 Tärkeysjärjestys

Seuraavaksi asiakkaat saivat vastata, mikä on heille maksimietäisyys paikkaan, jossa pääsee treenaamaan liikunnan ammattilaisen ohjauksessa. Koska vastauksia tuli ympäri Suomea, oli näissä aika tasaisia vastauksia. 15 prosentille maksimietäisyys on alle kolme kilometriä, 23 prosentille se on 4–7 kilometriä, 36%:lle 8-15 km, 13 prosentille 16-20km, kolmelle prosentille 21-35 kilometriä ja 10% on valmis lähtemään yli 35 kilometrin päähän ammattilaisen ohjaamalle tunnille.

Mikä on sinulle maksimietäisyys paikkaan, jossa pääset treenaamaan liikunnan ammattilaisen ohjauksessa?

Vastaajien määrä: 61



Kuva 12 Maksimietäisyys paikkaan, missä ammattilaisen ohjaus tapahtuu

6.1 Tapaustutkimus

Koska tapaustutkimuksessa on olennaisinta löytää se mikä on merkittävintä oman tehtävän kannalta, kokisin tämän lähtökohtaisesti minulle sopivaksi tutkimusmenetelmäksi liittyen markkinatutkimukseen. Kehittämistyö tukeutuu aina teorioihin, metodeihin ja aiempiin tutkimuksiin, eikä siinä tarvitse noudattaa orjallisesti vanhoja sääntöjä vaan riittää, että se on niistä tietoinen. Kehittämistyön tavanomainen eteneminen alkaa alustavasta kehittämistehtävästä tai -ongelmasta, jonka jälkeen ilmiöön perehdytään käytännössä ja tehdään teoriassa kehittämistehtävän täsmennys. Ennen kehittämisehdotuksia ja -malleja tapahtuu vielä välissä empiirisen aineiston keruu ja analysointi eri menetelmillä, kuten esim. haastattelu, kyselyt ja havainnot. Tapaustutkimuksessa käytettäessä monenlaisia menetelmiä, saadaan aikaan syvälinen, monipuolinen ja kokonaisvaltainen kuva tutkittavasta tapauksesta. Kyseistä tutkimusta voi tehdä niin määrällisillä kuin laadullisilla menetelmillä tai niitä yhdistelemällä. Eri tyylisiä haastatteluja (avoin haastattelu, ryhmähaastattelu,

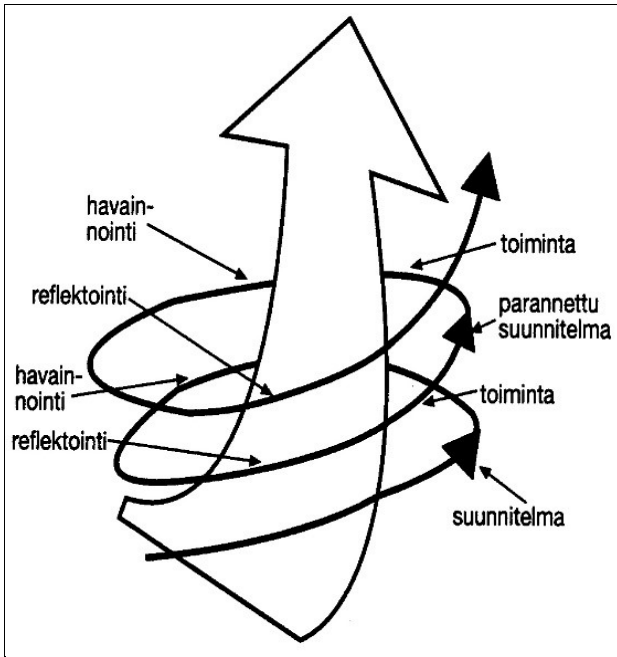
teemahaastattelu) käytetään tiedonkeruussa siksi, että tapaustutkimus liittyy tyypillisesti ihmisen toiminnan tutkimiseen eri tilanteissa, jolloin tutkijat voivat kuvata ja selittää ilmiötä. (Ojasalo ym. 2015).

6.2 Toimintatutkimus

Toimintatutkimus on nimeensä viittaavaa, osallistavaa tutkimusta. Tällä pyritään yhdessä ratkaisemaan käytännön ongelmia ja saamaan aikaan muutosta. Siksi se sopii hyvin kehittämistyön lähestymistavaksi. Tutkimuksella etsitään ratkaisuja käytännön ongelmiin, jotka voivat olla teknisiä, sosiaalisia, eettisiä tai tässä tapauksessa ammatillisia. Toimintatutkimuksen tavoitteena on ratkaista yrityksessä ilmeneviä käytännön ongelmia ja samalla ammentaa uutta tietoa ja ymmärrystä tapah-tuneesta, eli toisin sanoen ollaan kiinnostuneita siitä, miten asiat pitäisi olla, eikä vain siitä, miten ne ovat. Tutkimuksen tulisi tavoittaa tavalliset ihmiset ja heidän jokapäiväinen toimintansa, jolloin tutkimuksessa on voimakkaasti läsnä käytännönläheisyys. Eli on olennaista ottaa käytännöissä toimivat ihmiset mukaan aktiivisiksi osallisiksi tutkimukseen ja kehittämistyöhön. Toimintatutkimus voi kohdistua mihin vain, mikä koskettaa ihmiseloa. Se muokkautuu hyvin työmenetelmien kehittämistyöhön, koska sillä pyritään uuden työn tai toiminnan ymmärtämiseen ja kehittämiseen. Toimintatutkimus mahdollistaa tutkimustulosten hyödyntämisen käytännön työelämässä.

Toimintatutkimuksen eteneminen alkaa tavoitteiden asettamisella. Tämän jälkeen selvitetään lähdeaineistosta, onko aiheesta tehty jo tutkimuksia ja tarvittaessa tämän jälkeen tarkennetaan kehittämistehtävää ja tavoitteita sekä vahvistetaan projektisuunnitelmaa. Seuraava askel on siirtää tutkimus käytäntöön, eli tutkia ja kokeilla millaisia käytännön mahdollisuuksia päämäärien saavuttamiseksi on. Tästä saatu aineisto analysoidaan sekä arvioidaan tehtyjä asioita, muotoillaan ja tarkennetaan päämääriä, tehdään käytännön kokeiluja ja arvioidaan niitä. Tutkimus koostuu siis suunnittelusta, toiminnasta ja toiminnan arvioimisesta. Tutkimusaineistoa voidaan kerätä kyselyillä, haastatteluilla, aivoriihillä, ryhmäkeskusteluilla ja havainnoilla. Toimintatutkimuksessa havainnointia pidetään yhtenä tehokkaimpana aineistonkeruutavoista. Menetelmien valintaan vaikuttavat kehittämiskohteen laajuus, tutkimushenkilöstä ja sen rooli sekä kohdehenkilöstö. (Ojasalo ym. 2015).

Toimintatutkimus on hyvä väline yrityksen perustamiseen. Näin toimittaessa ensin havaitaan ongelma, tunnistetaan ja kartoitetaan se, jonka jälkeen tehdään tutkimussuunnitelma, jota lähdetään reflektoiden toteuttamaan. Suunnitelman toteuttamista havainnoidaan ja arvioidaan. Tämän pohjalta suunnitelmaa lähdetään toteuttamaan, seuraamaan ja arvioidaan edelleen. Kierre jatkuu niin kauan, että tavoitellut muutokset saavutetaan, tai todetaan niiden olevan saavuttamattomissa. (Jyrkämä, n.d.)



Kuva 13 Toimintatutkimuksen perusmalli (Jyrkämä, n.d.)

7 Pääasiakasryhmät ja hinnoittelu

Pääasiakasryhmän tutkimiseen ja yritystä kiinnostavien personal training-palveluiden hinnoittelun selvittämiseen voi käyttää esimerkiksi benchmarking-menetelmää. Tällä tyylillä voi tehdä hintavertailua ja tässä tapauksessa keskityttiin niihin palvelun tarjoajiin, jotka ohjaustyyliltään koskettivat tulevan pienyrittäjän suunnitelmaa eniten. Oman yrityksen palveluhintoja miettiessä olisi hyvä, että kuukausittainen laskutushinta kattaisi kaikki kulut mitä yrityksen toiminnasta tulee. Liian alhainen hinta ei tuo riittävästi rahaa yritykselle, kun taas liian korkea hinta karkottaa mahdolliset asiakkaat kilpailijalle.

Voidaan ajatella, että yrittämien on jatkuvaa kehittämistyötä, jolloin toimintatutkimus on oivallinen keino kehittää toimintaa eteenpäin. Koska toimintatutkimuksen tavoitteena on ratkaista yrityksessä ilmeneviä ongelmia, sekä ammentaa uutta tietoa ja ymmärrystä tapahtuneesta, olisi yrittäjän hyvä käyttää paljon tällaista tutkimusmuotoa. Yrittäjä ei saa olla kiinnostunut, miten asiat ovat vaan, miten asioiden tulisi olla. Kehittämistyö tukeutuu aina teorioihin, metodeihin sekä aiempiin tutkimuksiin ja näihin perehtymisen jälkeen ilmiöön tai ongelmaan perehdytään käytännössä. Kehittyäkseen yrittäjänä tapaustutkimus on hyvä tutkimusmuoto avoimilla haastatteluilla ja ryhmähaastatteluilla. Määrällisiä tai laadullisia menetelmiä pystyy myös käyttämään esimerkiksi asiakastyytyväisyyden selvittämiseen. Yrittäjänä on hyvä ymmärtää se, että kehitettävää on aina ja edellä mainittu kuva Jyrkämän toimintatutkimuksen perusmallista on siitä hyvä esimerkki. Ensin havainnoidaan ja arvioidaan, niiden pohjalta tehdään suunnitelma, jota lähdetään toteuttamaan sekä seuraamaan ja lopulta arvioidaan. Sama kaava toistaa itseään. (Jyrkämä n.d.) Yrityksen palveluiden hinnat olisi hyvä perustua yrityksen kuukausikuluihin, sekä siihen, että yrittäjä saisi itse myös hieman voittoa. Yrityksen toiminnan laajentuessa hintoihin tulee varmasti muutoksia suuntaan ja toiseen. Alla olevassa kuvassa näkyy suuntaa antava arvio yrityksen kuukausittaisista menoista.

| KULUT | HINTA € |
|------------------------------------------|------------|
| Kirjanpito kuukausittain | 40-100 |
| Yrittäjän eläkevakuutus | 300 |
| Kertamaksu kuntosalille ohjaajalta | 15-25 |
| Kuukausimaksu (Liikku) | 170 |
| YEL-vakuutus | 166 |
| Laskutusohjelma | 10-20 |
| Verkkosivut | 20 |
| Pankkipalvelut | 20 |
| Puhelin- ja nettiliittymä | 27 |
| Yrittäjäjärjestön jäsenyys | 12 |
| Matkakulut | 50 |
| Auton kulut (vakuutus ym.) | 25 |
| Muut tarvikkeet | 80 |
| YHTEENSÄ | 870 |

Kuva 14 Suunnitteilla olevan yrityksen kuukausikulut

7.1 Kilpailevat yrittäjät Pirkanmaalla

Tampereen liikuntatoimi tarjoaa monipuolisesti liikuntaa maalla sekä vedessä, tarjolla on liikuntaa senioreille sekä työikäisille. Tampereen kaupungilla on omat liikunnanohjaajat edellä mainituissa palveluissa, joten oman yrityksen palvelun tarjoaminen voi olla hieman nihkeää. Kohteeksi kannattaisi ottaa erilaiset yritykset ja tarjota näiden työntekijöille yrityksen palveluita. Koska kyseessä on oma yritys, voi muokata myynnissä olevan paketin sisältöä ja hintaa juuri kyseisille yrityksille sopiviksi.

Internetissä toimivan PT-pankin 39:stä Pirkanmaan alueen personal trainereista yksikään ei maininnut esittelytekstissään toimintakyvyn ylläpitoa. Vain terveystyökalut sekä fysioterapeutit tarjoavat selkeämmin liikuntaa, missä painotetaan toimintakyvyn ylläpitämistä. Nämäkin palvelut ovat suunnattu enimmäkseen senioreille. Vertailuun on valittu Pirkanmaan alueelta 11 personal training-yritystä. Hintahaitari oli todella laaja, joten laskelmista jätettiin pois yrittäjät, jotka tarjosivat palveluitaan opiskelijahinnoilla.

| PIRKANMAAN PT-HINNASTO | HINTA | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| | Yrittäjä 1 | Yrittäjä 2 | Yrittäjä 3 | Yrittäjä 4 | Yrittäjä 5 | Yrittäjä 6 | Yrittäjä 7 | Yrittäjä 8 | Yrittäjä 9 | Yrittäjä 10 | Yrittäjä 11 |
| Henkilökohtainen ohjaus á 45-60min | 95 | 99 | 63-73 | 69 | 85 | 75 | 89 | 110 | | | 50 |
| Harjoitusohjelma, sis alkukartoitus ja 1 ohjau | 250 | | | | | | | 150-255 | | | 100 |
| PT-valmennus 5 tapaamista | | | | 330 | | | | | | | |
| PT-valmennus 10 tapaamista | 990 | | 441-512 | 648 | 850 | | | 850 | | | |
| PT-valmennus 20 tapaamista | | | | 1300 | | | | 1600 | | | |
| PT-valmennus 30 tapaamista | | | | 1725 | | | | | | | |
| PT-valmennus 50 tapaamista | | | | | | | | 3750 | | | |
| Starttipaketti sis. 8 tapaamista, ravinto-ohjeet, alku- ja lopputestit | 680 | | | | | | | | | | |
| 3 kk:n valmennus sis.6 tapaamista | | 567 | | | | 675 | | | | 396 | 570 |
| 3 kk:n valmennus sis.12 tapaamista | | 837 | | | | 885 | 1335 | | 948 | | |
| 3 kk:n valmennus sis. 24 tapaamista | | 1197 | | | | | | | | | |
| 3 kk:n valmennus sis. 3 tapaamista | | | | | | 477 | | | | | |
| 6 kk:n valmennus sis. 10 tapaamista | | | | | | | | | | 660 | |
| 6 kk:n valmennus sis. 12 tapaamista | | | | | | | 1410 | | | | 1080 |
| 6 kk:n valmennus sis. 24 tapaamista | | | | | | | | | 1776 | | |
| 12 kk:n valmennus sis. 12 tapaamista | | | | | | | 1620 | | | | |
| 12 kk:n valmennus sis.24 tapaamista | | | | | | | | | | | 2040 |
| 12 kk:n valmennus sis. 48 tapaamista | | | | | | | | | | 3120 | |
| Starttipaketti sis. 3 tapaamista, ruokaohjeet, treenisuunnitelma | | 270e | | | | | | | | | |
| Starttipaketti sis. 3 tapaamista ja kuntosaliohjelman | | | | 227 | | | | | | | 213 |
| Starttipaketti sis. 4 tapaamista, kuntosaliohjelman ja ruokaohjeet | | | | | | | 449 | | | | |
| Etävalmennus | | 129e/kk | | | | | | | | | 120e/kk |
| Pienryhmä-/parivalmennus | | | | | | | | | 35-40e/h/h | | |
| Ryhmävalmennus 10 tapaamista | | | | | 150/hlö | | | | | | |
| Ryhmävalmennus 3kk/12 tapaamista | | 387/hlö | | | | | | | | | |
| DUO-valmennus 5 tapaamista | | | 156-181/hlö | 168/kk/hlö | | | | | | | |
| DUO-valmennus 10 tapaamista | | | 282-327/hlö | | 500/hlö | | | | | | |
| Ravinto-ohjelma ja konsultaatio sis. 1 tapaaminen | 199 | | | | | | | | | | |
| Ruokaohjelma ja ravintoneuvonta | | | | | | | | 150 | 95 | | |

Kuva 15 Kilpailevien yrittäjien hintavertailu

Henkilökohtainen yksilötapaaminen ilman saliohjelmää maksoi tunnilta alimmillaan 50 euroa ja korkeimmillaan 110 euroa. Valitsemieni personal trainereiden tarjoama keskihinta yhdelle tapaamiselle oli 83 euroa. Palvelu, joka sisältää alkukartoituksen, harjoitusohjelman tekemisen sekä tapaamisen, alkoi 100 euron hinnasta ja korkein hinta oli 250 euroa. Keskihinta tälle palvelulle oli 189 euroa. Starttipaketti, joka sisältää kolme tapaamista, ruokaohjeet sekä treenisuunnitelman oli hinnaltaan 270 euroa ja tällaisen palvelun valitsemistani yhdestätoista yksityisyrittäjistä tarjosi vain yksi yrittäjä. Kahdella yrittäjällä oli samanlainen palvelu ilman ruokaohjeita hintaan 227 euroa ja 213 euroa.

Viiden kerran PT-valmennusta ei moni tarjonnut, mutta keskihinta tälle oli 330 euroa. Sen sijaan monilla oli 10 kerran tapaamispaketteja, jonka sai alimmallaan ostettua itselleen hintaan 441 euroa ja korkeimmillaan 990 euroa, keskihinnan ollessa 715 euroa. Kahdenkymmenen kerran PT-valmennus oli hinnaltaan 1300–1600 euroa. Kolmenkymmenen ja viidenkymmenen kerran paketteja ei myöskään ollut monella palveluissaan, mutta niiden hinta yhdellä yrityksellä oli 1725 euroa ja 3750 euroa. Kuukausien mittaisissa valmennusjaksoissa oli myös paljon heittoa hinnoissa. Kolmen

kuukauden valmennus, joka sisältää kuusi tapaamista oli alimmillaan 396 euroa ja korkeimmillaan 675 euroa, keskihinnan ollessa 552 euroa. Kolmen kuukauden valmennuksen, joka sisältää 12 tapaamista, keskihinnaksi muodostui 1001 euroa, alin hinta oli 837 euroa ja korkein 1335 euroa. Puolen vuoden valmennus, johon kuuluu 12 tapaamista, oli hinnoiltaan 1080–1410 euroa. Sen sijaan saman mittainen valmennus, mutta 24 tapaamiskertaa nosti hintaa yhdellä yrittäjällä 1776 euroon. Vain yksi yrittäjä tarjosi vuoden mittaista valmennusta, johon sisältyy 12 tapaamiskertaa hintaan 1620 euroa. Toinen yrittäjä tarjosi vuoden mittaista palvelua 24 tapaamisella hintaan 2040 euroa ja kolmas yrittäjä tarjosi vielä samaa palvelua, mutta 48 tapaamiskerralla, tälle hintaa kertyi yhteensä 3120 euroa.

Vain yksi yrittäjä valituista tarjosi ”rajatonta” pienryhmä- ja parivalmennusta tuntihintaan 35–40 euroa henkilöä kohden. Toinen yrittäjä tarjosi 10 kerran ryhmävalmennusta kokonaishintaan 150 euroa/henkilö ja kolmas tarjosi kolmen kuukauden kestoista sisältäen 12 tapaamiskertaa hintaan 387 euroa/henkilö. Viiden kerran parivalmennus maksoi kahdella yrittäjällä 156 euroa ja 168 euroa/kk/hlö. Toiset kaksi yrittäjää tarjosi 10 kerran parivalmennusta hintaan 282 euroa ja 500 euroa/henkilö.

7.2 Erottuminen kilpailevista yrityksistä

Yrityksen on hyvä erottua jollain tavalla muista saman kaltaisista yrityksistä. Toimintakyvyn ylläpittoa ajatellen kaikessa ohjauksessa tarvitsee tietenkin huomioida mahdolliset TULE-sairaudet sekä muut kehon toimintaa rajoittavat tekijät. PT-palvelua hankkiessaan asiakas ostaa kokonaisuutta, eikä pelkkä jumpan veto ole se mitä asiakas välttämättä haluaa tai tarvitsee. Asiakkaan keskeinen tarve on saada luotettavaa ja kokonaisvaltaista palvelua. Monet onneksi tietävät, että halvin hinta harvoin tuo tuloksia, asiakkaan pitää olla valmis maksamaan valmentajan ammattitaidosta.

Yrityksen asiakkaan olisi hyvä saada huomioitua ja turvallista ohjausta. Jokainen tapaaminen on personoitu asiakkaan tarpeisiin nähden. Ammattitaidon ja kokemusvuosien ansiosta on hyvä pystyä muokkaamaan lennosta liikkeitä asiakkaalle sopivaksi, niin että asiakas kokee saavansa rahoilleen vastinetta. Kun yrittäjä valitsee kuntosalia missä alkaa ohjaamaan on esimerkiksi hyvä, jos alueella on helppo ja vaivaton pysäköintimahdollisuus tai sijainti on helposti saatavilla julkisen liikenteen varrella. Ihmiset arvostavat sitä, että pääsevät treenaamaan ammattilaisen ohjeistuksessa klo 16 jälkeen tai viikonloppuisin. Yrittäjän aikataulujen keskittäminen iltapäivään, iltaan sekä viikonloppuihin on varmasti monelle ratkaiseva tekijä. Kesällä ohjauksia tehdessä voi hyvin hyödyntää ulkokuntosaleja, kuntoportaita sekä pururatoja.

7.3 Asiakashankinta

Houkuttelevien tarjouksien luominen sekä markkinointiviestinnän kohdistaminen oikealle kohderyhmälle vaatii ymmärryksen asiakkaista sekä heidän tarpeistaan. Samaan aikaan yrittäjän on tärkeää huomioida nykyiset asiakkaat, jotta he pysyisivät palvelu kuluttajina ja mahdollisesti suosittelisivat yrityksen toimintaa eteenpäin ja toisivat näin lisää asiakkaita ja kysyntää yritykselle. Asiakashankinta on jatkuva prosessi yritystoiminnan kannattavuuden vuoksi, eikä siinä tule koskaan valmiiksi. Se vaatii jatkuvaa panostusta ja kehittämistä. Asiakashankinnan ensimmäinen askel on kohderyhmän määrittely, jotta yritys löytää etsimänsä asiakkaat tehokkaasti. Yrityksen on selvitettävä tarkalleen millaiset asiakkaat ovat potentiaalisia ja kiinnostuneita yrityksen tuotteista tai palveluista. Syvällisellä markkinatutkimuksella ja asiakasanalyysillä on järkevää varmistaa, että myytävä palvelu todella vastaa olemassa olevaan kysyntään. On myös hyvä tunnistaa, millaisia asiakkaita yritys haluaa tavoittaa ja mitkä ovat heidän tarpeensa. (Rantala 2023). Markkinointia tehdessä yrittäjän pitäisi olla siellä missä potentiaaliset asiakkaat ovat.

7.4 Yhteistyöt

Yhteistyötä olisi hyvä tehdä esimerkiksi urheiluliikkeiden kanssa, josta yrittäjä ja ehkä myös asiakkaat saavat ostettua välineitä muutaman prosentin alennuksella. Yhteistyön myötä yritys antaisi näkyvyyttä kyseiselle urheiluliikkeelle. Yrittäjä saisi ostettua tarvitsemansa välineet oman yrityksen pyörittämiseen tätä kautta, esimerkkeinä mainittakoon jumppamatot, kahvakuulat ja kuminauhat.

Mikäli yrittäjällä ei riitä kapasiteetti kaiken tekemiseen, on hyvä ottaa yhteistyökumppaniksi joku, joka osaa tehdä vaikuttajamarkkinointia. Kyseessä on mainonnan keino, jossa brändin viestin välittää brändin sijaan sisällöntuottaja omalle yleisölleen. Tämän tarkoituksena on vaikuttaa tietyn kohderyhmän asenteisiin, mielipiteisiin ja ostokäyttäytymiseen. Vaikuttajien käyttäytyminen mahdollistaa yrityksen brändin viestin välittämisen kohderyhmälle heitä kiinnostavan tarinan muodossa. Vaikuttajamarkkinoinnilla saadaan parhaat tulokset relevantilla pitkäkestoisella tekemisellä yhdistäen aikaisempia tuloksia uuden suunnitteluun. Tuloksellinen tekeminen voidaan jakaa neljään vaiheeseen: tavoitteiden asettaminen, suunnittelu, toteutus sekä tulokset ja oppiminen. Keskeinen menestymisen elementti on suunnittelu ja se alkaa vaikuttajien valinnalla, tavoitteiden ja kohderyhmän pohjalta. (Vaikuttajamarkkinointi, 2020).

7.5 Asiakassegmentointi

Asiakassegmentointia tehdessä asiakkaat jaetaan useampaan toisistaan eroavaan ryhmään yhteisten piirteiden, esim. ostokäyttäytymisen perusteella. Segmentoinnissa voi hyödyntää myös demografiset tekijät, asuinalue, ammatti, perheetön/perheellinen ja kiinnostuksen kohteet. Pää tavoitteena asiakassegmentointia tehdessä on saada kokonaisvaltainen ymmärrys omista asiakkaista.

Segmentoinnin jälkeen yritys tietää mitkä arvot, asenteet ja tottumukset ohjaavat käytöstä. Näin ollen yritys pystyy paremmin ymmärtämään asiakaskuntaa sekä heidän tarpeitaan ja mieltymyksiään, mikä johtaa tehokkaampaan ja tarkoituksenmukaisempaan markkinointiin. Loppujen lopuksi asiakassegmentointi perustuu markkinatutkimukseen ja keskusteluun asiakkaiden kanssa. Näiden perusteella yritys pystyy jakamaan asiakaskuntansa useampaan ryhmään. (Ketonen, 2022).

Onnistuneen asiakassegmentoinnin jälkeen voi löytää uusia, tehokkaampia myyntitapoja sekä uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Sisällöntuotannosta tulee selkeämpää ja helpompaa, kun tietää millaiselle ryhmälle tekee markkinointia. Yrityksen tarjontaa pystyy kehittämään ja vastaamaan entistä paremmin asiakassegmenttien tarpeissa. Yrityksen kannattavuudelle on tärkeää löytää eri asiakassegmenteille toimivat ja tehokkaimmat markkinointikanavat, jolloin markkinointibudjettikaan ei mene hukkaan. (Ketonen 2022). Asiakkaiden kuuntelu, palaute ja kehittämisideat kannattaa painaa mieleen, niistä saattaa syntyä hienoja liikeideoita. Asiakassegmentoinnin päällimmäinen tarkoitus on pitää yritys menossa mukana sekä huomioida ihmisten muuttuva käyttäytyminen.

8 Liiketoimintasuunnitelman teoriatausta

Liiketoimintasuunnitelma (LTS) on työkalu, johon kiteytetään yrityksen koko liiketoiminta, eli ns. yrityksen käsikirja. Liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus auttaa mahdollisissa rahoitus- ja kumppanusneuvotteluissa, olla apuna myynnissä ja markkinoinnissa sekä välttää epäselvyyksiä mm. liikekumppaneiden kesken. LTS kertoo lukijalleen kaikki tärkeimmät yritystä ja yritystoimintaa koskevat tiedot. Liikeideassa on usein kyse yrittäjän osaamisesta, siksi liiketoimintasuunnitelmaan voi kirjata lyhyesti myös mitä tuleva yrittäjä osaa jo nyt ja mitä osaamista tarvitsee lisää. Mitä suurempia tavoitteita kohti yritys pyrkii, sitä tarkempi liiketoimintasuunnitelman pitää olla. Liiketoimintasuunnitelmassa pitäisi pystyä kuvaamaan toimintaympäristöä sekä asiakasryhmiä, mitkä valitaan potentiaalisiksi asiakkaiksi. Millaisia palveluita yritys tarjoaa; yksilö- vai ryhmävalmennusta, pysyykö yrittäjä osallistumaan jonkinlaisiin tapahtumapäiviin, millainen sisältö yksilö- ja ryhmävalmennuksessa on, sekä minkä mittaisia valmennukset ovat. Yrittäjän tarvitsisi tehdä talouden näkökulman skannaus ja selvittää benchmarking-menetelmällä mitä palvelut maksavat muualla, millainen on keskihinta, mitä yksilöohjaukset maksavat yritysten ja seurojen kautta. Liiketoimintasuunnitelmassa rakennetaan mallia ja keretään tietoa seuraaviin vaiheisiin ajatellen hinnoittelua ja markkinointia. Yrittäjä voi aina palata lukemaan liiketoimintasuunnitelmaa, eli toisin sanoen yrityksen ”käsikirjaa”. (Holvi, n.d.).

Hyvin tehty LTS huomioi kaiken tarpeellisen yrityksen lähtökohtiin nähden, siinä ei harhailta liikaa ja varaudutaan hyvissä ajoin, miten selvittää potentiaalisista riskeistä. Liiketoimintasuunnitelman tärkein tehtävä on osoittaa selkeästi, miten yrityksen palvelut antavat lisäarvoa yrityksen asiakkaille sekä myös omistajalleen. Ymmärrettäessä liiketoimintasuunnitelman tavoitteet, peruseriaatteet ja yleiset käsitteet yrittäjän näkökulmasta, oman yrityksen ja liikeidean suunnittelu kirjallisessa muodossa käy helposti. (Holvi, n.d.). Alla näkyy, mitkä ovat liiketoimintasuunnitelman vaiheet:

1. Liikeidea

- Kuvaillaan liikeideaa muutamalla lauseella
- Mitä tuotteita tai palveluita yritys tarjoaa, kenelle ja miten
- Kuinka erotutaan kilpailevista yrityksistä

2. Asiakkaat ja liiketoimintaympäristö

- Pyritään rajaamaan asiakaskunta
- Selvitetään keitä asiakkaat ovat, mistä heidät voi löytää ja miten pääsee kontaktiin heidän kanssaan

3. **Tuotteet ja palvelut**

- Selvitetään millaista kysyntää yrityksen tuotteelle tai palvelulle on
- Millaiseen tarpeeseen tai ongelmaan ne vastaavat
- Mietitään myös mikä on yrityksen erityisosaamista

4. **Raha**

- Millä kaikilla tavoilla yritys saa aikaan myyntiä ja tuloja
- Kuinka hinnoitella tuotteet tai palvelut (on myös hyvä tietää mihin hinnoittelu perustuu)
- Kuinka suurta myyntiä tavoitellaan päivässä, viikossa, kuukaudessa tai vuodessa. Tätä voi hahmotella esimerkiksi myytyinä tuotteina tai asiakkaiden lukumääränä
- Mitkä ovat kiinteitä kuluja, sekä millainen ansaintalogiikka yrityksellä on

5. **Riskit**

- Millaisia riskejä liiketoimintaan liittyy sekä mitä niiden toteutumisesta voi seurata
- Kuinka yritys varautuu riskeihin
- Riskien kartoittamisessa voi käyttää apuna esimerkiksi SWOT-analyysiä, johon listataan yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat

6. **Kilpailijat**

- Ketkä ovat kilpailijoita ja mitkä ovat kilpailijoiden heikkoudet ja vahvuudet
- Selvitetään kilpailijoiden hinnat

7. **Liiketoiminnan tavoitteet**

- Selvennetään mitä liiketoiminta tavoittelee
- Onko yritys sivutoiminen vai kokoaikainen

9 Loppupohdinta

Olen saanut paljon tietoa siitä, miten eri yritysmuodot toimivat sekä ymmärrän paremmin yrityksen mahdolliset riskit, niiden ennakkoinnin ja hallinnan. Kun oman yrityksen aika koittaa, käytän tätä opinnäytetyötä pohjana. Olenhan kuitenkin käyttänyt tähän useita tunteja aikaa ja paneutunut millaista yritystoimintaa voisin harjoittaa, minkälaista palvelua tarjoan, tehnyt hinnoittelun sekä vertailut kilpailevia yrityksiä keskenään. Väittäisin, että yrityksen luominen on minulla teoriassa hallussa, mutta käytäntöön siirtämiseen liittyy vielä monenlaisia epävarmuuksia. Vaihtoehtoja pitäisi punnita tarkoin, esim. missä aloitan ohjaamisen, mikä tulee lopulta halvimmaksi itselle ja asiakkaille, mikä kuntosali tarjoaa parhaimman hinnan sekä tarvitsemani tilat, välineet ja laitteet. Päästäkseni alkuun yritykseni kanssa tarvitsisin jonkun, johon voin aina ottaa yhteyttä, kun jokin mietityttää päätöksentekovaiheissa. Ulkopuolinen mentori olisi hyvä. Sellainen, joka jakaisi osaamistaan ja kokemustaan sekä hiljaista tietoa yritykseni menestymiseen.

Vaikka toimin nyt yrittäjähenkisesti, on täysin eri juttu työskennellä omassa yrityksessä kuin ketjulla, joka tarjoaa asiakaslistat soitettavaksi sekä tilat, missä työskennellä. Oma yritys tuo enemmän vastuuta. Itseni tuntien minun tarvitsisi tehdä ajoissa yrityksen vuosikello ja pitää tiukasti kiinni taatakseni yritykseni kehitys ja menestys. Yrityksen näkökulmasta ajatellen, minun olisi hyvä käydä myös jonkinlainen markkinointikurssi.

Asiakassegmentoinnista sain paljon uutta tietoa. Opin, miten se vaikuttaa yritykseen kannattavasti sekä missä ja miten sitä voi tehdä. Uskoisin asiakassegmentoinnin olevan lopulta varsin mukavaa ja antoisaa yrityksen menestymisen eteen. Olen nyt jo työssäni kuntosaliketjuilla muokannut tekemistäni niin, että se vastaa paremmin asiakkaiden tarpeisiin. Minulla on ollut kuntosaliketjuilla monenlaista ja -kuntoista asiakasta ja en voi tietenkään kaikille teetättää yrittäjämistäni haluamaa toiminnallista harjoittelua, jossa käytetään pääsääntöisesti levypainoja, kahvakuulia sekä kehon omaa painoa. Ihannetilanne olisi se, että löytäisin ne asiakkaat, jotka ovat valmiita kokeilemaan edellä mainittuja välineitä ja vahvistaakseen liikunnallisuuttaan tällä tapaa.

Mielestäni olen onnistunut siinä, mitä lähdinkin tavoittelemaan tämän työn tekemisessä. Sain lisää tietoa yrityksen perustamisesta, sen riskeistä sekä näkemykseni omasta yrityksestä vahvistui. Olen tehnyt jo liiketoimintasuunnitelman, mikä on ensimmäinen askel kohti yrittäjyyttä, unelman jälkeen tietysti. Starttirahaa olisi hyvä hakea, koska sitä ei voi varmuudella saada riippuen erinäisistä syistä. Yhtiömuodoksi olen päättänyt toiminimen. Siitä on helppo lähteä laajentamaan muihin yhtiömuotoihin, mikäli sellainen tilanne jossain vaiheessa koittaa, että pystyn esimerkiksi palkkaamaan työntekijän yritykselleni. Tämän jälkeen vuorossa olisi yrityksen perustamisilmoitus sekä yrittäjän lupa-asioiden ja ilmoitusten teko. Näiden jälkeen täytyisi etsiä yritykselle hyvä kirjanpitäjä, mikäli en halua ottaa riskiä kirjanpidon laatimisesta itse. Yrityksen laskutus maksuaikoinen pitää olla

mietittynä ja kunnossa jo ensimmäisestä asiakkaasta lähtien, mutta laskutuksenkin voi ulkoistaa laskutuspalveluilla. (Yrittäjät, n.d.). Enää pitäisi vain päättää milloin siirrän kaiken tämän käytäntöön ja aloitan säännöllisen ja tuottoisan toiminnan kohti omaa polkua menestyvänä yrittäjänä.

10 Lähteet

Ukko.fi: Mitä tapahtuisi, jos yrittäjyys loppuisi huomenna? <https://www.sttinfo.fi/tiedote/70009673/ukkofi-mita-tapahtuisi-jos-yrittajyys-loppuisi-huomenna?publisherrld=69818585&lang=fi> – Lauri Timgren 2023. Luettu 6.1.2024.

Toiminimi ja yksityinen elinkeinoharjoittaja, <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/toiminimi> - Osuuspankkiluettu Luettu 6.1.2024.

Ojasalo Katri, Moilanen Teemu, Ritalahti Jarmo – Kehittämistyön menetelmät – uudenlaista osaamista liiketoimintaan, Sanoma Pro 2015, s. 19, s. 54-55, s. 58-62

Tampereen kaupungin liikunta, ryhmäliikunta ja ohjattu liikunta. <https://www.tampere.fi/liikunta/ryhmaliikunta-ja-ohjattu-liikunta>. Luettu 21.1.2024.

Haaga-Helia – Asiakastutkimukset, <https://www.haaga-helia.fi/fi/yritykselle/asiakastutkimukset>. Luettu 27.4.2024.

Annika Impiö - Benchmarking eli kilpailijavertailu auttaa parantamaan pienemmänkin yrityksen tuloksellisuutta: <https://blogi.oamk.fi/2022/05/16/benchmarking-kilpailijavertailu-auttaa-parantamaan-yrityksen-tuloksellisuutta/> Luettu 8.5.2024

Oppariapu – benchmarking (vertaisarviointi): <https://oppiapu.wordpress.com/benchmarking-vertaisarviointi/> Luettu 8.5.2024

Toiminimi yritysmuotona – opi perusteet ja tutustu toiminimiyrittämisen eri osa-alueisiin: <https://kevyyrittajaksi.com/toiminimi/#lyhyesti>. Luettu 24.1.2024.

Yritysmuodot vertailussa – Miten valita yritykselle paras yhtiömuoto? <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot-vertailussa>. Luettu 24.1.2024.

Holopainen Tuulikki: Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet, Asiatieto Oy 2016, s.24-25

Holopainen Tuulikki: Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistoimet. Asiatieto Oy 2018, s. 175

Jyrki Jyrkämä, toimintatutkimus: <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/metodit/metodit/kvalitatiiviset/tutkimusasetelma/toimintatutkimus/>. Luettu 19.2.2024.

Marko Juvonen; Mikko Koskensyrjä; Leena Kuhanen; Pasi Kämppi; Tero Takala: Yrityksen riskienhallinta 2023. WSOY 2003.

Valmentajana Liikussa: <https://www.liikku.fi/valmentajaksi-liikkuun/>. Luettu 24.1.2024.

Nautilus Kuntokeskus & uinti: <https://nautilusgym.fi/visionme-ja-tietoa-meista/> Luettu 26.1.2024

Kuinka yrittäjä löytää uusia asiakkaita myynnin ja markkinoinnin avulla? <https://minivalmennukset.fi/blogs/ilmaiset-oppaat/kuinka-yrittaja-loytaa-uusia-asiakkaita-myyntin-ja-markkinoinnin-avulla> - Jani Rantala 2023. Luettu 17.2.2024.

Vaikuttajamarkkinointi – Tulos: https://tulos.fi/palvelut/maksettu-media/vaikuttajamarkkinointi?utm_term=vaikuttajamarkkinointi&utm_campaign=Search-51&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_mt=b&hsa_acc=8633094788&hsa_cam=1735341542&hsa_ad=689514661612&hsa_grp=146771835833&hsa_net=adwords&hsa_tgt=kwd-362194165148&hsa_src=g&hsa_kw=vaikuttajamarkkinointi&hsa_ver=3&gad_source=1&gclid=CjwKCAjww_iwBhApEiwAuG6ccHzpq-bgNoH6Nc4c7v4nIDMnhO5NUnn0B39xiKXKLMBDYjnJEYE7PZR0QAvD_BwE. Luettu 16.4.2024.

Asiakassegmentti — mitä se tarkoittaa ja miten sitä voi hyödyntää? - Nea Ketonen, 2022: <https://folcan.fi/mika-on-asiakassegmentti/>. Luettu 25.4.2024

Yrittäjät – Liiketoimintasuunnitelma: <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>. Luettu 22.1.2024.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma - Johannes Hesso. Helsingin seudun kauppakamari 2015, s. 180-184